

**INSTITUCIONALNE PROMENE
KAO DETERMINANTA
PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE**

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

UNIVERZITET U KRAGUJEVCU - EKONOMSKI FAKULTET

II

Izdavač

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Dekan Fakulteta

Prof. dr Ljiljana Maksimović

Recenzenti:

Prof. dr Siniša Zarić

Prof. dr Slobodan Cvetanović

Prof. dr Boban Stojanović

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

**Štampanje Zbornika radova finansijski je podržalo
Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja
Republike Srbije, Broj: 451-03-00160/2014-14**

Tehnička priprema

Biljana Petković

Štampa

InterPrint - Kragujevac

Tiraž - 200

ISBN 978-86-6091-047-1

© 2014

Sva prava su zaštićena. Nijedan deo ove knjige ne sme biti reprodukovan niti smešten u sistem za pretraživanje ili transmitovanje u bilo kom obliku, elektronski, mehanički, fotokopiranjem, snimanjem ili na drugi način, bez prethodne pismene dozvole Izdavača.

SADRŽAJ

Predgovor	V
Uvodni referati	
Transformacija modela rasta i razvoja	
Edvard Jakopin	3
Institucionalna komplementarnost kao faktor stabilnosti i uspešnosti ekonomskog sistema	
Vlastimir Leković	25
Referati	
Uloga institucionalnih faktora u stvaranju investicionog ambijenta	
Ljiljana Maksimović	47
Ključne determinante i efekti kapaciteta države: Republika Srbija i zemlje regiona	
Ljubinka Joksimović.....	63
Efekti institucionalizacije državne pomoći u Republici Srbiji	
Boban Stojanović, Tanja Stanišić, Vladimir Radivojević	85
Država u funkciji ekonomske efikasnosti i efektivnog institucionalnog razvoja Republike Srbije	
Dragan Petrović, Nemanja Gligorijević	105
Razvoj finansijskog tržišta i kvalitet makroekonomskih performansi u Republici Srbiji	
Igor Mladenović, Slobodan Cvetanović, Jelena Vasić	125
Reforma javnog sektora kao ključna determinanta tranzicije u Republici Srbiji	
Petar Veselinović	139
Reforma institucija i privredni rast u Republici Srbiji	
Marko Tmušić	141
Efekti ekonomske krize na strukturne promene industrije Republike Srbije	
Vladimir Mičić	163
Scenario nove industrijalizacije Republike Srbije	
Milena Lutovac, Miloš D. Lutovac, Ana Đorđević	185
Reforma agrarnog sektora u procesu tranzicije ekonomije Republike Srbije	
Marija Stojanović	195
Institucionalni okvir za podsticanje preduzetništva	
Sanja Vučković, Milan Stefanović	211

IV

Nacionalna konkurentnost i privredni rast: Kakva je uloga stranih direktnih investicija?	
Marija Petrović-Randelović, Dalibor Miletić	229
Uzroci i posledice nezvanične evroizacije u Republici Srbiji	
Nenad Janković, Nenad Stanišić	249
Efekti pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji sa stanovišta unapređenja konkurentnosti i održivog razvoja	
Ivan Marković, Snežana Radukić	269
Kreiranje „novog modela“ privlačenja stranih direktnih investicija u Republici Srbiji	
Olgica Nestorović	289
Rodna ravnopravnost u visokom obrazovanju: vrline i mane institucionalnih rešenja	
Slavica Manić	305
Okvir za merenje performansi menadžmenta – problemi, kontroverze i rešenja	
Sofija Adžić	323
Uloga banaka i tržišta kapitala u finansiranju projekata javno-privatnog partnerstva	
Milena Jakšić, Violeta Todorović	325
Testiranje i primjena Wilson-ovog modela na banke u BiH pri usporenom ekonomskom rastu	
Almir Alihodžić, Novo Plakalović	345
Rasprava o unutargeneracijskoj pravičnosti penzijskog sistema Republike Srbije	
Stevan Luković	363
Uticaj globalizacije na zemlje u tranziciji i njihov pristup Evropskoj uniji - pouke za Republiku Srbiju	
Đorđe Ćuzović	383
Trgovina u uslovima globalizacije sa osvrtom na internacionalne trgovinske lance u Republici Srbiji	
Sreten Ćuzović, Svetlana Sokolov-Mladenović	399
Primena analitičkog hijerarhijskog procesa u rangiranju i oceni planinskih turističkih destinacija u Republici Srbiji	
Snežana Topalović, Predrag Mimović	425

PREDGOVOR

Zbornik radova *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije* rezultat je Naučnog skupa koji je, pod istim nazvom, održan 04. aprila 2014. godine na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Naučni skup je, po trinaesti put za redom, organizovao Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u saradnji sa Savezom ekonomista Srbije. U Zborniku se publikuje dvadesetpet radova, koje je prezentiralo četrdeset učesnika Naučnog skupa.

Podnosioci uvodnih referata ukazali su na nezadovoljavajuće stanje kvaliteta institucija i održivost tranzicionog modela privrednog rasta i razvoja Republike Srbije, što uslovljava neophodnost sprovođenja korenitih institucionalnih promena i strukturnih transformacija, kako bi se unapredili uslovi funkcionisanja nacionalne ekonomije i njenih ekonomskih subjekata. U uslovima kada transformacioni model nije rezultirao porastom produktivnosti rada i sektorskom realokacijom faktora rasta ka visoko produktivnim sektorima, naglašena je potreba da se model privrednog rasta i razvoja fokusira na industrijski rast, koji je proinvesticiono i izvozno orijentisan. Shodno tome, strukturne transformacije su od ključnog značaja za realokaciju resursa u produktivnije grane privrede i obezbeđivanje prostora za osnivanje novih preduzeća i razvoj preduzetničkog sektora, koji je nosilac rasta i razvoja u savremenim tržišnim privredama. Istaknuto je, takođe, da uspostavljanje efikasnih institucija, kao nesporni imperativ svakog uspešnog ekonomskog sistema, podrazumeva njihovu uzajamnu usklađenost kako bi se, međusobnim dopunjavanjem, poboljšavala njihova korisnost, oličena u ostvarivanju većeg stepena stabilnosti i ekonomske uspešnosti.

U referatima koje su podneli učesnici Naučnog skupa, razmatran je veći broj relevantnih pitanja institucionalne izgradnje u tranzicionim ekonomijama, sa akcentom na aktuelnu ekonomsku stvarnost Republike Srbije. Polazeći od odlučujućeg uticaja investicija na pokretanje dinamičnog ekonomskog rasta i razvoja, ukazano je na značaj institucionalnih faktora u kreiranju povoljnog investicionog ambijenta, što treba da motiviše ozbiljne investitore da ulažu u industrijski sektor, koji je nosilac rasta i novog zapošljavanja. Naglašen je značaj kapaciteta države, kao mogućeg katalizatora poželjnih ekonomskih i socijalnih ishoda i izvora snage koja može da bitno utiče na formulisanje i implementaciju javnih politika, kao preduslova za efikasnu tržišnu privredu. Shodno tome, koncept kapaciteta države može da bude od koristi u odgovoru na pitanje: koji je tip jačanja države poželjan u transformacionim procesima tranzicionih zemalja.

VI

Istaknuta je važnost ubrzanja reforme javnog sektora, privatizacije javnih preduzeća, razvijanja javno-privatnog partnerstva, smanjivanja sive ekonomije i korupcije, kao bitnih uslova za uspešan završetak procesa tranzicije u Republici Srbiji. Kao značajan problem domaće privrede, apostrofirano je odsustvo neophodne reindustrijalizacije, sprovođenja strukturnih promena i rasta proizvodnje razmenjivih industrijskih dobara, pre svega. Za rast produktivnosti, konkurentnosti, izvoza i zaposlenosti, neophodne su strukturne promene koje će omogućiti tehnološki intenzivniju proizvodnju, u kom smislu se ukazuje na odgovornost države i industrijskih politika.

Pored napred navedenih stanovišta učesnika skupa, u radovima koji su saopšteni na Naučnom skupu, i koji se publikuju u Zborniku radova, predmet rasprave su i druga pitanja koja su od odlučujućeg značaja za uspešnost funkcionisanja i razvoja privrede Republike Srbije: razvoj tržišnih institucija, finansijskog tržišta, pre svega, kao uslova privrednog rasta; uloga i funkcionisanje banaka i penzijskog sistema; institucionalni okvir za podsticanje preduzetništva, i veći broj drugih bitnih aspekata privrednog rasta i razvoja.

Ovaj Zbornik radova, u kojem se publikuju istraživanja velikog broja pitanja, značajnih za društveni i ekonomski razvoj Republike Srbije, može da bude koristan osnov prilikom pripreme i kreiranja reformskih procesa i odgovarajućih politika, od kojih se očekuje da ispune očekivanja građana u pogledu kvalitetnijeg života i višeg životnog standarda, ali i podstrek za dalja istraživanja ključnih aspekata izgradnje i unapređivanja institucionalne infrastrukture privrede i društva, kao uslova za pokretanje dinamičnog privrednog rasta i razvoja.

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

Kragujevac, maj 2014.

UVODNI REFERATI

TRANSFORMACIJA MODELA RASTA I RAZVOJA

Dr Edvard Jakopin*

„Strukturne promene su centralni element procesa razvoja i suštinski element modela rasta, one mogu usporiti rast ako su spore ili neefikasne, ali mogu da doprinesu rastu ako se poboljšava alokaciju resursa“

Simon Kuznets

Apstrakt: Tranzicioni model privrednog rasta i razvoja Republike Srbije je neodrživ, neophodno je pristupiti njegovom temeljnom redefinisaniu, ukoliko želimo da izbegnemo sudbinu nerazvijene i prezadužene zemlje. Razvojni model u kome je konstantan trend bržeg rasta unutrašnje tražnje veći od rasta BDP-a bio moguć rastućim deficitom tekućih transakcija u BDP, jednostavno, više nije održiv. Transformaciju modela privrednog rasta i razvoja potrebno je fokusirati na industrijski rast, koji je proinvesticiono i izvozno orijentisan. Privredni rast nije moguć bez strukturnih promena. Analiza tranzicionih iskustava pokazuje da reformski rezultati zavise od brzine sprovedenih reformi. U radu je istaknut značaj tri težišta strukturnih transformacija: makroekonomska izbalansiranost domaće tražnje i proizvodnje uz fiskalnu konsolidaciju, ubrzanje strukturnih reformi i institucionalna izgradnja, i podizanje nacionalne konkurentnosti kroz obrazovne reforme, podsticanje razvoja preduzetništva i veću regionalnu koheziju.

Ključne reči: transformacija modela rasta, ekonomski jaz, reformska stagnacija, konkurentnost, strukturne promene.

Uvod

Tranzicioni model privrednog rasta koji se u Republici Srbiji (R. Srbija) primenjuje punih trinaest godina nije dao očekivane rezultate. Privredni sistem, nakon decenije ekonomske distorzije, nije mogao da izbalansira brojne neravnoteže i sistemske deformacije, koje su, pod uticajem ekonomske krize, svom jačinom izbile na površinu. Nekoliko snažnih talasa Svetske ekonomske krize zapljusnulo je svom jačinom kompletno područje Jugoistočne Evrope. Danas, 2014. godine, jasno se vide sve posledice

* Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, e-mail: edvard@yubc.net

primene tranzicionog modela u svim državama JIE. „Ekonomija na dug“ uzima svoj danak u svim razvojnim dimenzijama, od demografske regresije, preko industrijske devastacije, obrazovnog jaza, institucionalne neizgrađenosti. Naravno, najosetljivije su tranzicione posledice koje se odnose na ključni razvojni resurs, resurs koji se najteže regeneriše, na ljudski kapital.

Tabela 1 Demografsko-ekonomska neravnoteža Srbije 2013.

Ukupno stanovništvo*	Zaposleni	Nezaposleni	Penzioneri	Izdržavano
7.199.862 (100%)	32%	11%	24%	32%

*Procena RZS ukupnog stanovništva (za 2012, bez Kosova i Metohije)

Izvor: Autor, na bazi podataka RZS

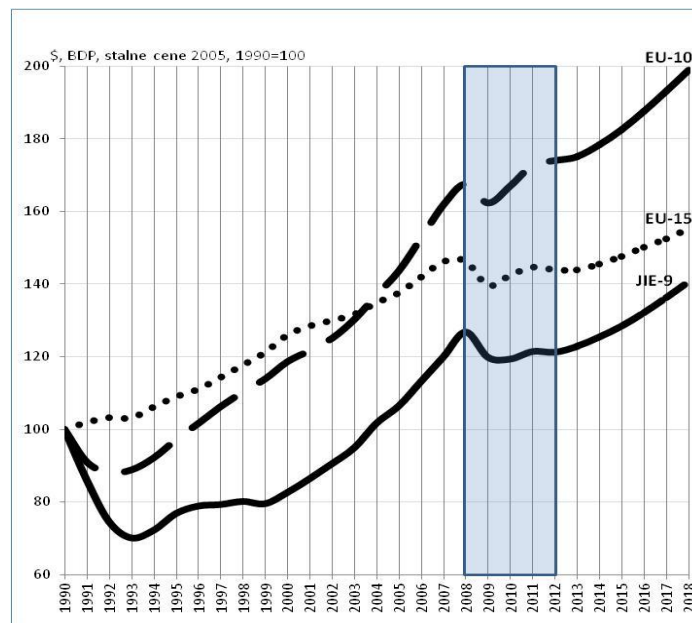
Demografska transformacija je u protekom tranzicionom periodu bila vrlo burna. Posebnu razvojnu težinu ima rapidan pad aktivnog kontingenta, odnosno broja zaposlenih. S druge strane, u strukturi ukupnog stanovništva skoro 70% stanovništva pripada kategorijama nezaposlenih, penzionera i izdržavanog stanovništva.

Istraživanje ima za cilj da ukaže na neophodnost promene tranzicionog modela privrednog rasta i razvoja. Ključne determinante novog modela privrednog rasta su: (a) makroekonomska izbalansiranost domaće tražnje i proizvodnje uz fiskalnu konsolidaciju, (b) ubrzanje strukturnih reformi i institucionalna izgradnja, i (c) podizanje nacionalne konkurentnosti kroz obrazovne reforme, podsticanje razvoja preduzetništva i regionalni razvoj.

Zemlje JIE - ekonomska periferija Evrope

Transformacija privredne strukture JIE odvija se sporo i selektivno. Recesioni talasi posebnom jačinom pogodili su nekonkurentne privredne sektore JIE, pre svega sektor prerađivačke industrije. Reformski procesi ulaze u osetljivu fazu i nalaze se pred novim izazovima. Integracioni procesi većine zemalja JIE u EU nisu završeni. Makroekonomski rizici održivosti privrednog rasta su sve jači, nezaposlenost je sve veća. Ekonomske disproporcije između JIE i EU sve su veće. Životni standard u JIE je 2012. godine 3 puta niži (GDP PPS) u odnosu na prosek EU, a stopa nezaposlenosti 3 puta viša. Regionalna i socijalna kohezija u Evropi je sve slabija, područje JIE suočeno je, sve više, sa različitim oblicima siromaštva i zaostalosti. Područje JIE sa više od 53 miliona ljudi (10% stanovništva EU), stvara svega 2,3% GDP EU.

Generalno, ekonomska tranzicija zemalja JIE¹ traje skoro dve i po decenije. Efekti primenjenog modela transformacije privredne strukture u Jugoistočnoj Evropi nisu doprineli privrednom rastu, privredni sistemi nisu uspeli da se prilagode sve snažnijoj tržišnoj utakmici, visokim zahtevima konkurencije. Razlozi su mnogobrojni, ali, primarni su zakasneli predtranzicioni start i spore, selektivne i nezavršene strukturne promene. Za razliku od kompletnog područja JIE, uspešnije tranzicione ekonomije su, u drugoj polovini devedesetih godina, imale dinamičan privredni rast, pre svega, zahvaljujući transformaciji svojih industrija ka većem izvozu roba i usluga. Transformacije u industriji povećale su konkurentnost, uzrokovale su izuzetno dinamičan rast industrijskih grana zasnovanih na korišćenju savremene tehnologije i ekonomije obima. Naravno, ključnu ulogu u procesu povećanja izvoza odigralo je tržište EU (geografsko-lokacioni faktori, komparativne prednosti, dislociranje pogona). Činjenica je da se industrijska prednost tranzicionih ekonomija ogledala, pre svega, u onim granama industrije koje su zahtevale kvalifikovan, ali istovremeno i jeftiniji i produktivniji rad [2].



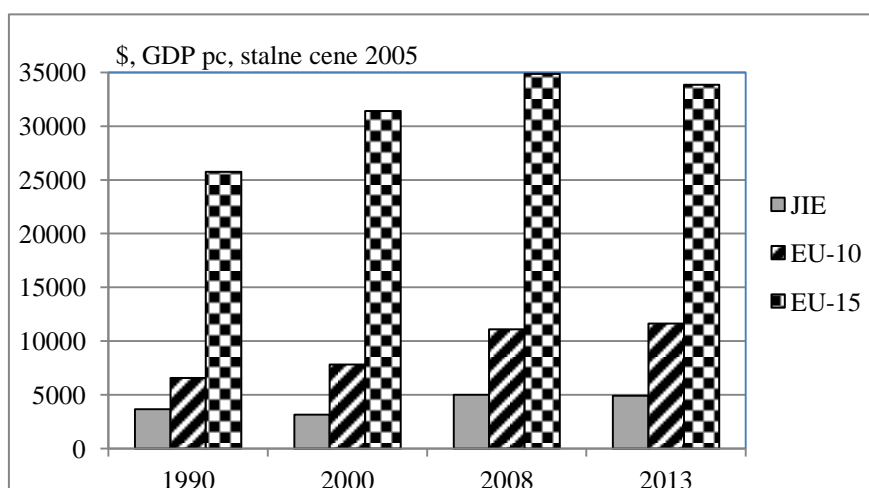
Grafikon 1 Trend povećanja ekonomskog jaza

Izvor: Autor, na bazi podataka MMF i UNSTAT

¹ Područje JIE obuhvata 9 država: Rumunija, Bugarska, Srbija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Makedonija, Crna Gora, Moldavija i Albanija.

Komparativna analiza privrednog rasta jasno pokazuje trend povećanja ekonomskih neravnomernosti. Dok su razlike BDP JIE i najrazvijenije grupe zemalja u Evropi EU-15 početkom 90-tih iznosile 1:50, nakon dve decenije tranzicije one su se povećale na 1:52 (output-BDP se u JIE povećao za 22%, a u EU-15 za 44%).

Međutim, sasvim drugačije zaključke pokazuje komparativna analiza uspešnih tranzicionih država EU-10 u odnosu na države JIE. Tranzicione države grupe EU-10 su u periodu 1990-2013 povećale BDP za 75%, odnosno za trostruko više nego države JIE.



Grafikon 2 Razlike u nivou životnog standarda JIE, EU-10 i EU-15

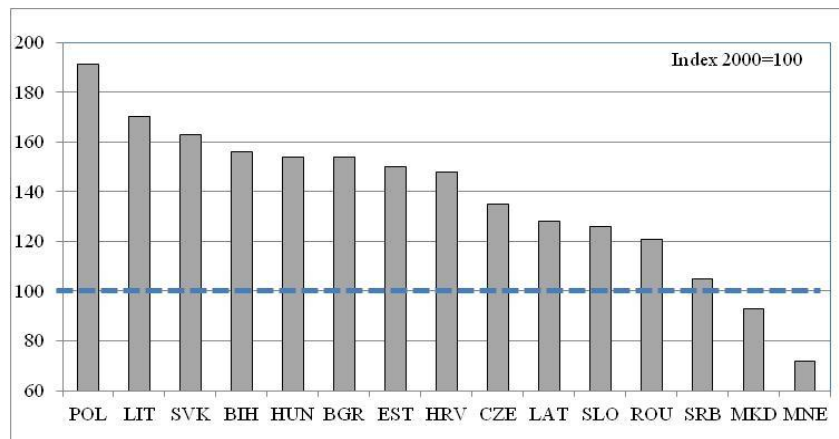
Izvor: Autor, na bazi podataka MMF i UNSTAT

Svu težinu regionalnih ekonomskih disproporcija na području Evrope i dubinu ekonomske periferije ilustruje nizak životni standard tokom proteklog tranzicionog perioda i konstantan ekonomski jaz između JIE i razvijenih država EU. Na početku tranzicije 1990. godine ekonomski jaz meren BDP po stanovniku između EU-15 i JIE iznosio je 7:1, da bi se 2000 povećao čak na 10:1, da bi, nakon recisionih udara zadržao višegodišnju zakonitost od 7:1. Sa druge strane, povećava se jaz između grupe EU-10 i JIE, od početnih 1,8:1 (1990), na 2,5:1 (2000), da bi se pod uticajem recesije nešto ublažio 2,4:1 (2013).

Industrijska karta Evrope se, u proteklih dve decenije, značajnije promenila, pre svega, usled različitih tranzicionih brzina država Centralne i JIE [14]. U okviru same Evrope industrijske razlike su se povećale, odnosno, područje JIE sve više industrijski zaostaje ne samo za razvijenom grupom

država (EU-15), nego sve više i za grupom država koje su ušle u EU 2004. godine (EU-10).

Novostvorena vrednost u industriji JIE (MVA) je 1990. godine bila 33 puta manja od bruto dodate vrednosti najrazvijenije grupe evropskih država (EU-15). Nakon dve decenije transformacije privreda u JIE disproporcije u sektoru industrije povećale su se na 1:42. Međutim, interesantno da je grupa zemalja koje su primljene u EU 2004 godine (EU-10) uspele, zahvaljujući bržim strukturnim reformama, da više nego prepolove industrijski zaostatak u odnosu na EU-15, sa 1:25, na 1:11.



Grafikon 3 Kretanje industrije tranzicionih ekonomija 2000-2012.

Izvor: Autor, na bazi UNECE Common Database i Eurostata

Recesija je snažno pogodila industrijski sektor JIE. Kriza iz evro zone prenela se na region JIE kroz četiri kanala: značajan pad stranih kredita lokalnim bankama, veliko smanjenje priliva direktnih stranih ulaganja, pad izozne tražnje i smanjenje priliva od doznaka. Zemlje koje su najviše napredovale u stvaranju institucionalne baze podsticanja za privatna preduzeća i konkurentnu tržišnu ekonomiju i koje su se najviše integrisale u svetsko i evropsko tržište, osetile su i najveći negativan uticaj krize. Tako su zemlje koje su najviše napredovale u tranziciji: Bugarska, Hrvatska, Slovenija i Rumunija, koje su imale najveći stepen EU integracije i najveći napredak u reformi institucija istovremeno imale i najveći pad BDP u 2009 - 2011. godini. Privredna kretanja u većini zemalja JIE bila su pod snažnim uticajem događaja u evrozoni, pa se njihov privredni rast dodatno usporio tokom 2012. godine, najviše u R. Srbiji i Makedoniji. Visok nivo industrijske

proizvodnje (iznad 50%) u 2012. godini u odnosu na 2000. godinu ostvaren je u: Estoniji, Mađarskoj, Litvaniji, Poljskoj, Slovačkoj, Bugarskoj i BiH.

Konkurentnska pozicija Republike Srbije

Povećanje privredne konkurentnosti je primarni razvojni zadatak, jer samo konkurentna privreda može odoleti izazovima i pritiscima drugih tržišnih učesnika, a istovremeno obezbediti privredni razvoj, odnosno ekonomski rast i socijalno blagostanje. Kakva je konkurentnska pozicija Srbije nakon decenije tranzicije? Najprecizniji odgovor daje presek analiza najrenomiranih svetskih institucija koje godišnje prate pomeranja osnovnih indikatora makro konkurentnosti [3].

Međunarodni barometar konkurentnosti rangira kompletno područje Jugoistočne Evrope veoma nisko, na začelje evropske liste konkurentnosti. *Izveštaj o konkurentnosti 2013-2014. Svetskog ekonomskog foruma*². Većina država se nalazi u Fazi 2. koje kroz povećanje efikasnosti teže da ostvare ekonomski rast i poboljšaju svoju ukupnu konkurentnsku poziciju (osim Hrvatske koja se nalazi na prelazu ka ekonomski najjačoj grupi zemalja). Područje JIE se godinama suočava sa odlivom mozgova, što zahteva preduzimanje posebnih podsticajnih mera za ostanak najboljih diplomiranih studenata i istraživača, kao i donošenje dugoročnog plana povratka i angažovanja naučnika i stručnjaka iz inostranstva.

Komparativno sagledavanje konkurentnske pozicije tranzicionih država pokazuje, pre svega, različiti stepen i različitu brzinu sprovođenja tranzicionih reformi. Pojedine zemlje su sprovele radikalne reforme i znatno izmenile svoju strukturu (Slovenija, Mađarska), neke privrede se nalaze u završnim fazama tranzicije (Bugarska, Rumunija), neke se, nakon ulaska u EU, spremaju za težu fazu reformi (Hrvatska), dok privredi R. Srbije, koja je imala zakasneli tranzicioni start (strukturne reforme su započete tek 2001.) i pored sprovedenih brojnih aktivnosti, predstoji nastavak ovog procesa. U većini država JIE, nakon globalne recesije, makroekonomska stabilnost je ugrožena, neke države suočavaju se sa visokom inflacijom i neravnotežama u tekućem platnom bilansu. Privrede se sporo transformišu, stepen otvorenosti je nizak, izvozne performanse su sve slabije, izvozna struktura je nekvalitetna, trgovinski deficit je sve veći. Novi modeli privrednog rasta

² Od 2005. WEF analizu konkurentnosti zasniva na kompozitnom Indeksu globalne konkurentnosti (GCI), koji definiše konkurentnost kao skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti jedne zemlje preko BDP po st. (u USD), a koji, zauzvrat, determinišu stepen razvoja koji može biti ostvaren.

ističu da najvažnije reforme uključuju ukidanje monopola, okončanje privatizacije i stvaranje povoljnijeg ambijenta za porast *greenfield* investicija. Brži tempo strukturne transformacije znači uspostavljanje stabilne privrede i brže integracione procese.

Tabela 2 Konkurentnska pozicija R. Srbije u JIE 2013.

Pokazatelji	ALB	BiH	BGR	HRV	MKD	MDV	MNE	ROU	SRB
WEF (GCI) - rang u svetu (148 zemalja)	95	87	57	75	73	89	67	76	101
Eksterna solventnost ¹ :									
• spoljni dug/izvoz	183%	183%	145%	527%	147%	161%	143%	204%	215%
• spoljni dug/ BDP	54%	55%	98%	107%	65%	74%	64%	60%	86%
Kreditni rejting ²	B-	B /stabilan	BBB-	BB /stabilan	BB-	B3*	BB-	BB+	BB-
Investicije (% BDP) ¹	25%	22%	24%	19%	29%	23%	18%	26%	21%
Inflacija, godišnji prosek ³	1,9%	2,0%	2,4%	3,4%	3,3%	4,7%	4,1%	3,4%	7,8%
Zarade (neto) EUR godišnji prosek ⁴	228	423	319	725	343	163	479	363	388

Izvor: ¹<http://databank.worldbank.org>; podaci za 2012. ²Standard&Poor`s, za Moldaviju Moody`s; mart 2014. ³Eurostat, za Srbiju RZS, za Crnu Goru Monstat; podaci za 2012.

⁴Nacionalne statistike

Efikasnost privrede JIE se ne poboljšava u dovoljnoj meri, zbog čega privrede JIE ne dostižu bolje konkurentnske pozicije na svetskoj rang listi, kao što to čine uspešne tranzicione ekonomije u Centralnoj Evropi. Tranzicione analize WEF-a pokazuju da se za zemlje JIE u ovoj fazi razvoja, najvažnije dostignute vrednosti pokazatelja u okviru podindeksa B. Povećanje efikasnosti. Privreda JIE je nekonkurentna, nalazi se u veoma nepovoljnom konkurentnskom položaju, jer se prema većini pokazatelja nalazi u drugoj fazi razvoja, a to znači da je daleko od proseka razvijenih zemalja Evropske unije. Bez modernizacije proizvodnih kapaciteta, uz konstantno ulaganje u obrazovanje i unapređivanje stručnosti radnika, privreda SEE ne može da poboljša efikasnost ni u drugim privrednim sferama niti može da dostigne viši stepen razvijenosti [17].

Usko povezana sa ovim problemom je i neefikasnost tržišta rada u JIE (stub 7). JIE se godinama suočava sa odlivom mozgova, ne samo zbog mogućnosti veće zarade visokokvalifikovanih radnika u inostranstvu, već i boljih uslova za naučnoistraživački rad, što zahteva preduzimanje podsticajnih mera za ostanak najboljih diplomiranih studenata i istraživača,

kao i donošenje dugoročnog plana povratka naših naučnika iz dijaspore. Prisutna su i druga ograničenja koja umanjuju efikasnost korišćenja talenata, pa tako produktivnost i kreativnost radnika uglavnom nije merilo za platu, a na rukovodećim pozicijama obično nisu profesionalni menadžeri, izabrani zbog svoje kvalifikovanosti i radnih zasluga. Najkritičnije oblasti konkurentne pozicije JIE su Institucije (stub 1), Složenost poslovanja (stub 11) i Inovacije (stub 12).

Reformska stagnacija

Strukturne reforme u tranzicionom regionu JIE, nakon usporavanja u periodu krize 2008-2009. godine, još uvek se suočavaju sa ozbiljnim izazovima. U 2013. godini je nastavljena reformska stagnacija, a pogoršanje tranzicionih indikatora evidentno je i na nivou sektora i na nivou država. Posmatrano na nivou država, prvi put od 1990. godine analiza EBRD pokazuje da broj pogoršanja (tranzicionih indikatora) nadmašuje broj poboljšanja [1]. U oblasti tržišta i trgovine pogoršano je tri indikatora u Mađarskoj i dva u Slovačkoj, uglavnom usled povećanog učešća države u energetsom i sektoru osiguranja, što je negativno uticalo na poverenje domaćih i stranih investitora. Napredak je ostvaren jedino u Hrvatskoj u oblasti privatizacije velikih preduzeća zahvaljujući prodaji niza brodogradilišta, što je bio uslov za članstvo u EU.

Tabela 3 EBRD tranzicioni indikatori

Srbija		Bugarska		Rumunija		Hrvatska		Makedonija		BiH		Mađarska	
2001	2012	2001	2012	2001	2012	2001	2012	2001	2012	2001	2012	2001	2012
Privatizacija velikih preduzeća													
1,0	2,7	3,7	4,0	4,0	3,7	3,7	3,7↑	3,3	3,3	3,3	3,0	4,0	4,0
Privatizacija malih preduzeća													
3,0	3,7	3,7	4,0	3,7	3,7	4,3	4,3	4,0	4,0	2,7	3,0	4,3	4,3
Upravljanje i restrukturiranje preduzeća													
1,0	2,3	2,3	2,7	2,0	2,7	2,7	3,3	2,3	2,7	1,7	2,0	3,3	3,7
Politika konkurentnosti													
1,0	2,3	2,3	3,0	2,3	3,3	2,3	3,0	2,0	2,7	1,0	2,3	3,0	3,7↓
Liberalizacija cena													
4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,0	4,0	4,0	4,3	4,0	4,0	4,3	4,0↓
Trgovina i devizni sistem													
2,7	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,0	4,3	3,0	4,0	4,3	4,0↓

Izvor: EBRD Transition report 2013

Reformsku stagnaciju pokazuju i istraživanja poslovnog okruženja, dinamika stvaranja regulatornog ambijenta koji pogoduje poslovanju. Pogoršanje pozicije (sa 87 pozicije u 2012. na 93. mesto u svetu 2013) najviše je doprinelo povećanje PDV, čime su se dodatno povećali troškovi poslovanja preduzeća. Sa druge strane, pojedine zemlje su snažnim strukturnim reformama uspele da unaprede svoje poslovanje i ublaže posledice globalne ekonomske krize.

Tabela 4 Rang tranzicionih zemalja prema uslovima poslovanja

	2012	2013
Makedonija	36	25
Slovenija	31	33
Crna Gora	50	44
Slovačka	43	49
Mađarska	52	54
Bugarska	57	58
Rumunija	73	73
Hrvatska	88	89
Albanija	82	90
Srbija	87	93
BiH	130	131

Izvor: World Bank - Doing Business 2013

Već godinama najniži rang, i 182. poziciju u 2013, R. Srbija zauzima u postupku dobijanja licenci i različitih dozvola (za gradnju, priključak za struju, telefon, odobrenja od raznih inspekcija i sl.). Veoma nizak rang R. Srbije uslovljavaju visoki troškovi izdavanja građevinskih dozvola, izraženi kao % BND po stanovniku. Dok je u EU u proseku potrebno 98% BND/st (najviše u Irskoj 446%, a najmanje u Slovačkoj 7%), u R. Srbiji preduzetnici treba da plate 14 puta veću vrednost od BND/st ili 1.433% (samo 10 zemalja koje se nalaze izvan Evrope imaju više troškove), dok u zemljama van EU troškovi iznose: u Crnoj Gori 1.159%, u BiH 1.100%, u Hrvatskoj 646% i u Makedoniji 512% BND/st.

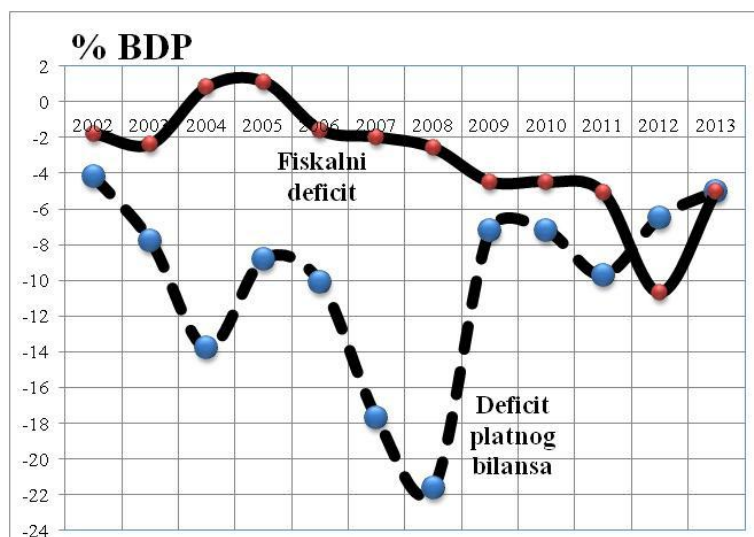
Ključne determinante novog modela rasta i razvoja

Novi model rasta i razvoja Republike Srbije trebao bi da se oslanja na tri noseća stuba:

- makroekonomsku izbalansiranost domaće tražnje i proizvodnje uz fiskalnu konsolidaciju,
- ubrzanje strukturnih reformi i institucionalna izgradnja, i
- podizanje nacionalne konkurentnosti kroz obrazovne reforme, podsticanje razvoja preduzetništva (pre svega u prerađivačkoj industriji) uz veću regionalnu koheziju.

Makroekonomska izbalansiranost

Na makroekonomsku ranjivost najviše utiče konstantan rast spoljnog duga od 2008. godine. Spoljni dug R. Srbije u 2013. iznosio je 25,8 mlrd. EUR, i rezultat je visoke inostrane zaduženosti. Učešće spoljnog duga u BDP u 2013. iznosilo je 80,7%, što je smanjenje u odnosu na 2012. i rezultat je rasta privredne aktivnosti. Javni dug R. Srbije u 2013. iznosio je 20,1 mlrd. EUR i porastao je u odnosu na prethodnu godinu za 13,6%, odnosno za 2,4 mlrd. EUR. Faktori koji su uticali na rast javnog duga su rast budžetskog deficita, kao i depresijacija nacionalne valute u odnosu na inostrane valute u kojima je denominovan javni dug. Takođe, strane direktne investicije u 2013. iznosile su 756 mil. EUR, što predstavlja blago poboljšanje u odnosu na 2012. godinu (kada su SDI iznosile samo 231,9 mil. EUR neto). Smanjenje priliva SDI je rezultat redukovano investiranja zemalja EU u zemlje regiona.



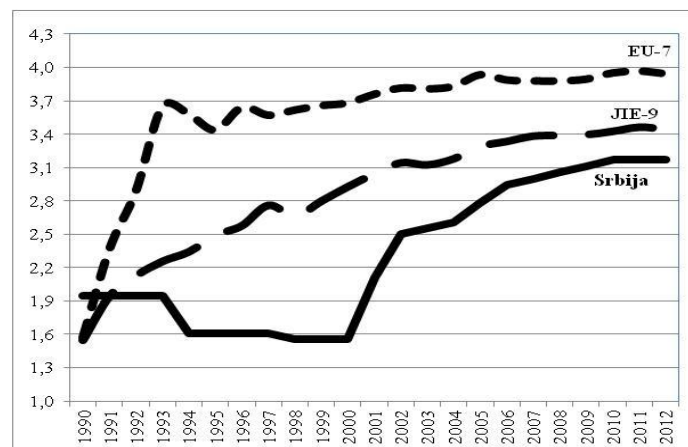
Grafikon 4 Makroekonomske neravnoteže

Izvor: MF, NBS

Deficit tekućeg računa, koji je negativni maksimum dostigao 2008. godine (od 21,6% BDP) i u 2012. beležio dvocifrenu vrednost (10,5% BDP), u 2013. je značajno smanjen. Na smanjenje deficita tekućeg računa platnog bilansa, koji je u 2013. iznosio 1,6 mlrd. EUR (5%BDP), najviše je uticalo smanjenje spoljnotrgovinskog deficita. Fiskalni deficit sektora države je rastao od 2008. i povećan je sa 2,6% BDP-a na 6,5% BDP u 2012. godini, da bi u 2013. godini bio smanjen na 5,0% BDP. U cilju neophodnog fiskalnog prilagođavanja Vlada je 2013. usvojila Fiskalnu strategiju za 2014. sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu, čije su osnovne smernice: poboljšanje upravljanja javnim finansijama, niži udeli javnih rashoda, smanjenje fiskalnog deficita i javnog duga u BDP-u, kao i jačanje fiskalne održivosti kroz sprovođenje strukturnih reformi.

Ubrzanje strukturnih reformi

Recesija je kompletno zaustavila reformske aktivnosti u svim tranzicionim državama, i to na nivo iz 2007. godine. Grupa uspešnijih tranzicionih država, koje su primljene u EU 2004. godine (EU-7, jer se tranzicioni EBRD indikatori za Maltu, Kipar i Češku Republiku ne prate), najteže reforme je sproveda znatno brže, i to još u periodu 1991-1993 godine. Reformski procesi u JIE tekli su znatno sporije od države do države, ali su u nekim segmentima čak u početnoj fazi [1].



Grafikon 5 Različite reformske brzine - EBRD tranzicioni indikatori

Izvor: Autor, prema EBRD Transition reports 1990-2013

U R. Srbiji već treću godinu zaredom nije bilo značajnijeg napretka. Tranzicioni EBRD indikatori su ostali na nivou 2010, tako da je prosečna

ocena progressa u tranziciji nepromenjena (3,17), a u odnosu na zemlje iz okruženja veća je samo od vrednosti za BiH (3,00).

Analiza reformskih procesa preko reprezentativnih EBRD tranzicionih indikatora u šest reformskih dimenzija: privatizacija velikih preduzeća, privatizacija malih preduzeća, upravljanje i restrukturiranje preduzeća, liberalizacija cena, trgovinski system i politika konkurentnosti ukazuje da su najveći problemi u svim državama JIEu segment restrukturiranja velikih preduzeća i privatizacije javnih preduzeća.

Najveći tranzicioni zaostatak je u segmentima privatizacije velikih preduzeća, upravljanja i restrukturiranja i politike konkurentnosti. Za privatizaciju je preostalo 419 preduzeća, 153 preduzeća u restrukturiranju i oko 900 preduzeća sa manjinskim učešćem državnog kapitala. Tranzicioni pokazatelj *upravljanje i restrukturiranje preduzeća* u svim zemljama regiona je na najnižem nivou. Iako je poboljšano sprovođenje stečajnog zakonodavstva, nije učinjeno mnogo na jačanju konkurencije i korporativnog upravljanja, pa je u R. Srbiji vrednost ovog indeksa veoma niska (2,3). U oblasti privatizacije velikih preduzeća R. Srbija, takođe, zaostaje odnosu na zemlje okruženja (indeks 2,7; zemlje u okruženju od 3,0 u BiH do 4,0 u Bugarskoj i Mađarskoj). Za dostizanje veće vrednosti indeksa potrebno je da više od 25% imovine velikih preduzeća bude u privatnim rukama (55% kapitala velikih preduzeća u 2012. angažovano je u svega 16 JP od republičkog značaja). Privatizacije velikih preduzeća uglavnom je u zastoju.

Smanjenje obrazovnog jaza

Najrelevantnije međunarodno istraživanje o stepenu reformi u obrazovanju predstavlja program procene učeničkih postignuća PISA (*Programme for International Student Assessment*)³ na osnovu kojeg se može utvrditi kvalitet, pravednost i efikasnost obrazovnog sistema, ali, na osnovu kog se može pratiti kvalitet promena u obrazovnom sistemu. U mnogim zemljama podaci koje obezbeđuje PISA postali su, ne samo ključni indikatori preko kojih se procenjuje i prati napredak u kvalitetu obrazovnog sistema, već se PISA rezultati koriste kao EU indikator socijalne inkluzije, informatičke pismenosti, siromaštva. Veliki broj zemalja koristi PISA rezultate kao jedan od indikatora razvoja obrazovanja i u svojim strateškim

³ PISA je najveće međunarodno istraživanje u oblasti obrazovanja, koje realizuje OECD od 1997. godine, a testiranja učenika organizuju se svake treće godine (2000, 2003, 2006, 2009, 2012). U istraživanju 2012. godine učestvovalo je 65 država (80% svetske ekonomije), od toga su 34 članice OECD-a i 31 partnerske zemlje.

dokumentima planiraju podizanje PISA rezultata (sve zemlje OECD, Japan, Hrvatska). U našoj zemlji, PISA rezultati koriste se kao indikator u implementaciji Strategije za smanjenje siromaštva.

Kvalitet obrazovanja u R. Srbiji, prema PISA 2012, je i dalje ispod proseka zemalja OECD, ali je ta razlika smanjena u odnosu na 2009. godinu. U poređenju sa zemljama regiona, čitalačka, matematička i naučna pismenost učenika iz Srbije je viša u odnosu na učenike iz Bugarske, Rumunije i Crne Gore, dok je niža u odnosu na učenike iz Mađarske, Slovenije i Hrvatske [11].

Tabela 5 PISA – promene 2006-2012 u regionu

JIE	Čitalačka pismenost		Matematička pismenost		Naučna pismenost	
	2012	2006-2012	2012	2006-2012	2012	2006-2012
Srbija	446	45	449	13	445	2
Hrvatska	485	7	471	4	491	5
Slovenija	481	-13	501	-3	514	2
Crna Gora	422	30	410	10	410	9
Bugarska	436	34	439	25	446	7
Rumunija	438	42	445	30	439	11
Mađarska	488	6	477	-14	494	-8
OECD prosek	496	7	494	0	501	0

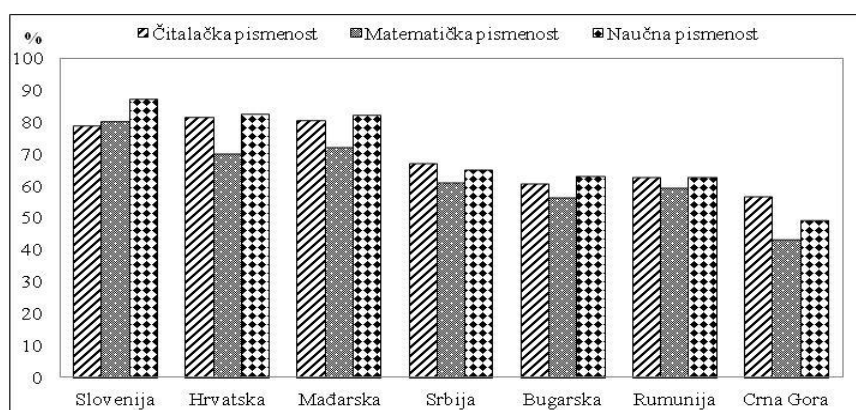
Izvor: OECD

Pored određenih pozitivnih promena u periodu 2006-2012 i dalje je prisutan značajan zaostatak u pojedinim segmentima:

- U segmentu čitalačke pismenosti procenat učenika koji su dostigli nivo funkcionalne pismenosti u 2012. godini je 67% što je na nivou iz 2009. godine (76,5% devojčica i 57,2% dečaka), međutim, 11,9% učenika R. Srbije je ispod prvog nivoa pismenosti (u zemaljama OECD 5,5%): 17,8% dečaka i 6,0% devojčica. U odnosu na OECD zemlje čitalačka pismenost učenika iz Srbije niža je za 50 poena što je jednako efektu od nešto više od jedne godine školovanja u zemljama OECD.
- U delu matematičke pismenosti, 61% učenika iz R. Srbije dostiglo je nivo funkcionalne matematičke pismenosti, međutim, ispod prvog nivoa pismenosti je 15,5% učenika R. Srbije (9,1% učenika u zemaljama OECD): 16,5% devojčica i 14,5% dečaka. U odnosu na OECD zemlje matematička pismenost učenika iz R. Srbije je niža za

45 poena, što odgovara efektu nešto više od jedne godine školovanja u zemljama OECD.

- Kod naučne pismenosti, 65% učenika je dostiglo nivo funkcionalne pismenosti u domenu nauka, 10,3% učenika R. Srbije ne poseduje naučna znanja (u zemaljama OECD 4,8%): 11,1% dečaka i 9,6% devojčica. U odnosu na OECD zemlje naučna pismenost učenika iz R. Srbije je niža za 56 poena što je jednako efektu od 1,5 godina školovanja u zemljama OECD.



Grafikon 6 Obrazovne reforme u regionu 2012 - funkcionalna pismenost

Izvor: OECD

Podsticanje razvoja preduzetništva

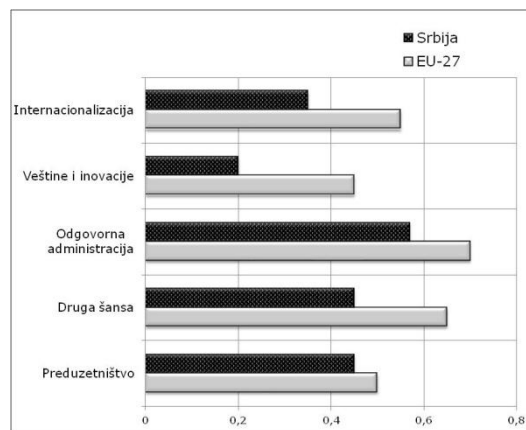
Tranzicioni model nije uspeo da reši jedan od ključnij zadataka da, paralelno sa procesom privatizacije i restrukturiranja, višak radnika iz društvenih preduzeća preusmeri u sektor malih i srednjih preduzeća, iz brojnih razloga [7].

Tabela 6 Broj novoosnovanih i ugašenih MSPP

	Preduzeća		Radnje		Neto efekt	
	Osnovano	Ugašeno	Osnovano	Ugašeno	Pred.	Radnje
2008.	11.248	3.068	43.375	34.572	3,7	1,3
2010.	9.461	9.325	35.036	37.086	1,0	0,9
2011.	8.470	13.581	32.236	35.288	0,6	0,9
2012.	8.648	7.355	30.200	32.853	1,2	0,9
2013.	8.735	2.562	30.931	36.379	3,4	0,9

Izvor: Autor, na bazi podataka APR

Ekonomska analiza poslovne demografije pokazuje ocenu napretka u razvoju preduzetništva, dinamiku stvaranja novih privrednih subjekata, kao i rast malih i srednjih preduzeća. Recesija je doprinela pogoršavanju uslova privređivanja, smanjivanju broja osnovanih preduzeća i radnji i povećavanju broja privrednih subjekata koja prestaju sa radom. Posle ubrzanja tendencija smanjivanja broja osnovanih i povećavanja broja ugašenih privrednih subjekata u 2010. i 2011. godini, u 2012. godini se usporava proces smanjivanja ukupnog broja preduzeća i radnji. Tokom 2013. dolazi do rasta broja novoosnovanih preduzeća (1,0%), dok se broj ugašenih preduzeća smanjio za gotovo dve trećine (-65,2%). Treba istaći, da je značajno smanjivanje broja ugašenih preduzeća je nastavak tendencije, započete sredinom 2012. godine kada je proglašena neustavnom odredba Zakona o stečaju o primeni automatskog stečaja nad preduzećima koja su u blokadi duže od godinu dana. Odnos broja osnovanih i ugašenih preduzeća (neto-efekt) iznosi 3,4:1 i znatno je povoljniji u odnosu na 2012. godinu (1,2:1). Neto-efekt osnivanja novih radnji je na nivou iz prošle godine i iznosi 0,9:1.



Grafikon 7 Akt o malim preduzećima (SBA)⁴

Izvor: DG Enterprise and Industry

Efekti recesije (smanjenje spoljne i unutrašnje tražnje, investicija, porast rizika i troškova ulaganja, kao i strah od neuspeha) negativno su uticali na poslovanje privrednih subjekata. Narušena je zdrava preduzetnička dinamika iz predkriznih godina (usporeno osnivanje, rast i razvoj, ubrzano gašenje). Na negativne efekte krize na uslove razvoja preduzetništva u Srbiji

⁴ *Small Business Act - SBA* http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/serbia_en.pdf

ukazuje smanjen broj početnika, kao i novih preduzetnika, čime su znatno ograničene mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta i rast produktivnosti. Tokom 2013. godine, svakog meseca je oko 3.300 pojedinaca osnivalo nove sopstvene firme (5.000 mesečno u 2007).

U Izveštaju Evropske Komisije o sprovođenju Akta o malim preduzećima ukazuje da u R. Srbiji postoje značajne mogućnosti za dalje unapređenje politike podsticanja preduzetništva. U poređenju sa rezultatima iz prethodnih godina, ocenjuje se da je R. Srbija u većini oblasti politike podsticanja razvoja MSP i preduzetništva postigla napredak [10].

1. *Preduzetništvo* - među posmatranim zemljama, R. Srbija ima treću najveću stopu preduzetničkih namera (22%, EU: 13%)⁵, i pored relativno nepovoljnog statusa koji preduzetnici imaju u društvu. To se tumači činjenicom da brojni nezaposleni ljudi (posebno mladi), najčešće imaju jedino samozapošljavanje kao mogućnost radnog angažovanja.

2. *Stečaj i druga šansa za MSPP* - performanse principa „Druga šansa“ su ispod prosečnog nivoa EU. Tokom 2012. vreme potrebno za zatvaranje firme je skraćeno sa 2,7 na 2 godine, što je na nivou proseka EU. Troškovi zatvaranja privrednog subjekta su gotovo dva puta veći od proseka EU. Ovo ukazuje da preduzeće koje bankrotira u Srbiji ima značajno teže uslove za novi početak (tzv. „druga šansa“).

3. *Misli prvo na malo* - administrativno opterećenje MSPP u R. Srbiji nije promenjeno i još uvek je ispod proseka EU. Tokom 2012 i u prvom kvartalu 2013. primenjene su određene mere koje su se odrazile na poslovanje MSPP (pojednostavljeni su poreski propisi i procedure, izvršene se izmene i dopune Zakona o PDV koje uvode mogućnost plaćanja obaveza za PDV po naplaćenju realizaciji robe i usluge, dr);

4. *Osetljiva administracija (regulatorni okvir za vođenje MSPP politike)* - karakteristike R. Srbije u ovoj oblasti su tokom 2012. ostale nepromenjene i znatno ispod nivoa proseka EU;

5. *Finansije* – i dalje su prisutni problemi finansiranja MSP usled visoke kamatne stope;

6. *Veštine i inovacije* - svi pokazatelji u ovoj oblasti su znatno ispod proseka EU. Tokom procesa priključivanja neophodno je ostvariti značajan napredak u procesima uvođenja inovacija u domenima proizvodnje, procesa, marketinga i organizacije, kao i značajnije angažovanje u istraživačkim projektima koje finansira EU;

7. *Okruženje - MSPP u zelenoj ekonomiji* - opšti nivo pokazatelja u ovoj oblasti je na nivou proseka EU. Republika Srbija ima znatno manji udeo

⁵ Udeo odraslih koji imaju nameru da započnu samostalan posao u naredne tri godine.

MSPP koje nude ekološke proizvode ili usluge ili koriste državnu podršku proizvodnji ekoloških proizvoda. Procenat MSPP koji preduzimaju mere za efikasno korišćenje resursa je na nivou proseka EU, kao i udeo MSPP koji koriste mere državne podrške efikasnijem korišćenju resursa.

8. *Internacionalizacija* - neki od indikatora su pogoršani – tokom 2012. uvećani su prosečni troškovi izvoza i uvoza za 25 USD i 50 USD respektivno. Ovo je suprotno trendu u zemljama-konkurentima, u kojima se ovi troškovi kontinuirano smanjuju, u cilju unapređivanja međunarodne konkurentnosti. Ostali indikatori, koji mere nivo administrativnog tereta izvoznog u uvoznog procesa, ostali su nepromenjeni.

Povećanje nivoa razvijenosti preduzetničkog sektora u okviru novog modela privrednog rasta zasnovanog na izvoznoj tražnji, povećanju zaposlenosti, investicija, smanjenju javne potrošnje, jačanju industrijskog sektora i humanog kapitala trebalo bi usmeriti ka konceptu razvoja dinamičkog preduzetništva, sa težištem na:

- Uspostavljanje zaokruženog podsticajnog sistema i rešavanje ključnih problema razvoja preduzeća u fazi rasta i razvoja, zasnovanoj na praksi visoko razvijenih zemalja OECD i EU koje razmatraju posebne mere kao deo procesa izgradnje sistema za podsticanje razvoja dinamičkih preduzeća i gazela.
- Prelazak sa politike podrške čitavom sektoru MSPP (poboljšanjem poslovnog okruženja u cilju podsticanja otvaranja što više novih preduzetničkih firmi) na politiku podsticanja dinamičkog preduzetništva, koja je posvećena stvaranju okruženja povoljnog za rast preduzetničkih firmi i koja će podsticati nadarene ljude sa jasnom vizijom budućeg posla da započnu samostalni posao.
- Promena dosadašnjeg načina finansiranja (javni izvori sredstava, različiti oblici dotacija, subvencija i mekih kredita) sa osloncem na kombinaciju javnih i privatnih izvora, u vidu kredita za istraživanje i razvoj i dotacije za inovacije, finansiranja od strane poslovnih anđela, uz angažovanje rizičnog kapitala i emitovanje hartija od vrednosti.
- Promena strukture usluga institucija za nefinansijsku podršku sa osnovnih (standardnih) saveta za osnivanje firme, poslovno planiranje i poslovanje malih firmi, na savete zasnovane na iskustvu za rizično finansiranje, strateško planiranje, podršku za ukuljučivanja u lance ponude velikih firmi, internacionalizaciju i rast i razvoj preduzeća.
- Prednost u obezbeđivanju pristupa resursima dinamičkom preduzetništvu koji obećavaju visok rast.

Povećanje regionalne kohezije

Kompletno područje JIE se po ekonomskoj snazi nalazi ispod 50% EU. Srbija se nalazi na 35% EU (BDP po kupovnoj moći), Bugarska na 47%, Rumunija na 49% EU. Grupa srednje razvijenih tranzicionih država (Mađarska, Češka, Poljska, Hrvatska) se nalaze na 2/3 EU, odskoče Slovenija sa BDP PPS iznad 80%. Međutim, unutar-regionalni dispariteti su različiti: u Srbiji su veći (2,9:1) od ekonomskih dispariteta u Sloverniji i Hrvatskoj (1,5:1 i 1,8:1), na nivou su ekonomskih nejednakosti u Bugarskoj, Češkoj i Mađarskoj. Najveće regionalne ekonomske razlike su u Rumuniji (3,8:1).

Tabela 7 Tranzicioni jaz i regionalni dispariteti (NUTS-2) 2012.

Zemlja	BDP po stanovniku (PPS), EU=100			
	nacionalni nivo	najbogatiji region	najsiromašniji region	najbogatiji : najsiromašniji
Bugarska	47	75,3	27,2	2,8:1
Češka	79	175,3	66,0	2,7:1
Mađarska	66	108,5	39,6	2,7:1
Poljska	66	97,0	40,9	2,4:1
Rumunija	49	111,1	29,4	3,8:1
Slovenija	82	104,7	71,9	1,5:1
Hrvatska	61	78,3	44,3	1,8:1
Srbija	35	60	21	2,9:1

Izvor: Autor, na bazi podataka Eurostata i RZS

Pad privredne aktivnosti i pogoršanje makroekonomske ravnoteže u periodu 2009-2012 odrazili su se i na regionalna privredna kretanja, ali različitim intenzitetom. Ekonomski zaostatak svih regiona se povećao u odnosu na prosek EU.

Tabela 8 Trend regionalnog zaostatka - BDP PPS p.c. (EU-27=100)

Regioni	2009	2010	2011	2012
Beogradski region	65	61	60	60
Region Vojvodine	34	33	35	35
Region Šumadije i Zapadne Srbije	26	24	23	23
Region Južne i Istočne Srbije	23	22	22	21

Izvor: Eurostat, proračun autora

Evropska unija je promovisala regione kao mesta u kojima je najprirodnije upravljati ekonomskim razvojem, voditi adekvatnu socijalnu

politiku i brigu o zaštiti životne sredine. Jedan od najvažnijih ciljeva je povećanje opšte konkurentnosti koja se može ostvariti jedino kroz poboljšanje regionalne konkurentnosti i smanjivanje regionalnih disproporcija. Za to je neophodno detaljno poznavanje, pre svega, ekonomske osnove regiona (preduzeća, sektorske zastupljenosti, kvalifikacija i ljudskih resursa), ali i poznavanje specifičnih faktora razvoja regiona, kako bi se to područje učinilo atraktivnim za privlačenje investicija koje bi povećale opštu konkurentnost. Isprepletanost strategije i operativnosti preduzeća sa kvalitetom poslovnog okruženja je ključni faktor koji opredeljuje regionalnu konkurentnost. Nivo produktivnosti, zaposlenosti, investicija, stepen otvorenosti privrede, kao i raspoloživost visoko obrazovanog stanovništva, su najvažniji za porast regionalne konkurentnosti.

Pored povećanja regionalne kohezije, transformacija modela rasta mora da stavi u fokus permanentno sagledavanje položaja srednje klase u R. Srbiji, prvenstveno kroz analizu promene dohotka ili potrošnje srednje klase, jer je srednja klasa generator rasta svake privrede [6].

Zaključak

Kompletno područje JIE će se u narednom periodu suočiti sa sledećim trendovima i ograničenjima koji će direktno uticati na uspešnost transformacije modela rasta i razvoja u Republici Srbiji:

- nasleđe duga će biti centralni problem cele JIE duži period;
- diferencirana ranjivost na eksterne šokove zbog nagomilavanja neravnoteža;
- tokovi SDI prema JIE će biti slabiji;
- ograničena efikasnost monetarne politike;
- nefleksibilna tržišta rada;
- ograničeni kapaciteti za izvoz;
- manje su mogućnosti za oslanjanje na međunarodne tokove kapitala;
- potrebno je modele rasta više bazirati na domaćoj štednji i investicijama;
- trendovi aglomeracije u prerađivačkoj industriji će biti sve jači;
- razvojno težište u EU je na industrijskim politikama;
- propisi na finansijskom tržištu i intervencije će biti sve strožije.

Transformacija modela rasta i razvoja u R. Srbiji prvenstveno će zavisiti od strukturnih reformi [5]. Strukturne promene su centralni element procesa razvoja i suštinski element modela rasta. One mogu usporiti rast ako su

spore ili neefikasne, ali mogu da doprinesu rastu ako se poboljšava alokacija resursa.

Značajne strukturne reforme još uvek čekaju da budu sprovedene, prioriteti su završetak privatizacije i restrukturiranja preduzeća i unapređenje uslova za poslovanje [12]. Transformacija državnih javnih preduzeća je na samom početku.

Transformacioni model nije dao rezultate u brzini strukturnih promena, porastu produktivnosti rada i sektorskoj realokaciji faktora rasta ka visoko produktivnim sektorima. Povećanje produktivnosti nije pratio rast zaposlenosti. Naprotiv. Dve decenije transformacije privredne strukture kompletnog područja JIE karakterišu rast usluga i pad industrijskog sektora. Struktura Prerađivačke industrije JIE je nekonkurentna i bazirana je na radno intenzivnim i resursnim oblastima - dinamika transformacije nije omogućila uspostavljanje nove industrijske strukture zasnovane, pre svega, na industrijama veće dodane vrednosti. Nisku konkurentnost privrede R. Srbije najbolje odlikavaju nedovoljan nivo investicija, niska produktivnost i nedovoljan izvoz.

Ključna težišta strukturnih transformacija: makroekonomska izbalansiranost domaće tražnje i proizvodnje uz fiskalnu konsolidaciju [15], ubrzanje strukturnih reformi i institucionalna izgradnja, i podizanje nacionalne konkurentnosti kroz obrazovne reforme, podsticanje razvoja preduzetništva i veći stepen regionalne kohezije. Transformaciju modela privrednog rasta i razvoja potrebno je fokusirati na industrijski rast, koji je proinvesticiono i izvozno orijentisan.

Strukturne transformacije su od ključnog značaja za realokaciju resursa u produktivnije grane privrede i obezbeđivanje prostora za osnivanje novih preduzeća i razvoj preduzetničkog sektora, koji je nosilac rasta u savremenim tržišnim privredama. Strukturne transformacije treba da ubrzaju realokaciju resursa iz društvenog i državnog u privatni sektor, da stvore novu privrednu strukturu kroz proces restrukturiranja i modernizacije privrede.

Literatura

1. EBRD. (2013). *Transition Reports 2013*.
2. European Commission. (2004). Catching-up, Growth and Convergence of the New Member States. *European Economy*, no. 6.
3. European Commission. (2013). *European Competitiveness Report 2013*. DG for Enterprise & Industry. Brussels.
4. Havrylyshyn, O., & Odling, J. (2000). Political Economy of Stalled Reforms. *Finance & Development*. Vol. 37/3.
5. Jakopin, E., & Bajec, J. (2012). Structural transformations – a development imperative. *Ekonomika preduzeća*, 1-2, 79-93.
6. Jakopin, E. (2014). Recesija, nejednakost i položaj srednje klase u Srbiji. *Biznis & Finansije*, br. 106.
7. Jakopin, E. (2013). Dynamic Entrepreneurship – The Engine of Economic Growth and Development in Serbia. *Ekonomika preduzeća*, 1-2, 97-113.
8. Kornai, J. (2000). Making the Transition to Private Ownership. *Finance & Development*, Vol. 37.
9. Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, 45, 1–28.
10. Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave. (2013.) *Razvoj preduzetništva u Srbiji 2012*, Beograd.
11. OECD. (2013). PISA 2012 Results in Focus.
<http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf>
12. Savet stranih investitora. (2013.) *Bela knjiga*. Beograd.
13. UNDP. (2013). *Human Development Report 2012*. New York.
14. UNIDO Izveštaj o konkurentnosti industrije 2012/2013
15. Vlada RS. (2013). *Fiskalna strategija za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu*. Beograd.
16. World Economic Forum. (2013). *The Global Competitiveness Report 2013/2014*. New York Oxford University Press.
17. World Bank. (2013). *Doing Business 2013*. Washington DC.

TRANSFORMATION OF THE MODEL OF GROWTH AND DEVELOPMENT

'Structural changes present a central element of the process of development and a critical element of the growth model, they can hamper growth if slow or inefficient, but they can also bolster growth if resource allocation gets improved'

Simon Kuznets

Abstract: The transition model of economic growth and development of Serbia is unsustainable and its comprehensive redefining needs to be started if we want to avoid the destiny of an undeveloped and overly indebted country. The development model in which a constant trend of faster growth of internal demand larger than GDP growth was possible owing to rising deficit of current transactions in GDP is simply no longer sustainable. The transformation of the model of economic growth and development needs to be centred on industrial growth that is pro-investment and export oriented. Economic growth is not reachable unless structural changes are undertaken. The analysis of transition experiences shows that reform performances depend on the speed of pursued reforms. The paper underlines the importance of three focal points of structural transformations: macroeconomic balance of domestic demand and production coupled with fiscal consolidation, acceleration of structural reforms and institutional build-up, and the boosting of national competitiveness through educational reforms, stimulation of development, entrepreneurship and increasing regional cohesion.

Keywords: transformation of the growth model, economic gap, the stagnation of the reform, competitiveness, structural changes.

INSTITUCIONALNA KOMPLEMENTARNOST KAO FAKTOR STABILNOSTI I USPEŠNOSTI EKONOMSKOG SISTEMA

Dr Vlastimir Leković*

Apstrakt: Kreiranje ekonomskog sistema, kao i nivo njegove stabilnosti i efikasnosti, povezano je sa problemom složenosti ekonomske koordinacije u uslovima raznovrsnih institucija i organizacija. Naime, institucionalno okruženje jednog ekonomskog sistema sačinjavaju raznovrsne institucije, koje su uzajamno povezane, a neke od njih pretpostavka su za uspešno funkcionisanje drugih. U radu se razmatraju ključni aspekti institucionalne komplementarnosti ekonomskog sistema, kao složenog i višeznačnog koncepta, koji je njegova bitna integrativna karakteristika. Ukazuje se da nivo komplementarnosti institucija determiniše kvalitet ekonomskog sistema kao celine i njegovu mogućnost da produkuje zadovoljavajuću stabilnost i ekonomsku supešnost. Shodno tome, namera je da se skrene pažnja na potrebu da se, prilikom kreiranja institucionalnog okruženja, uspostavi takva kombinacija institucionalnih elemenata, koja će da omogući efikasno funkcionisanje ekonomskog sistema kao celine, kao i pojedinačnih ekonomskih subjekata.

Ključne reči: institucionalna komplementarnost, institucije, ekonomska stabilnost, ekonomska uspešnost, ekonomski sistem

Uvod

Institucionalno okruženje jednog ekonomskog sistema sačinjavaju različite institucije, koje su uzajamno povezane, a neke od njih pretpostavka su za uspešno funkcionisanje drugih. Tako, možemo reći da će demokratizacija pogodovati ekonomskom rastu samo u uslovima visokog nivoa zakonitosti (Polterovich, Popov, 2003), ili, privatizacija nema smisla ukoliko privatno vlasništvo nije zaštićeno. Ove veze nisu uvek očigledne, a često se u analizama ne uzimaju u obzir.

Kada se govori o odnosima između institucija u kontekstu reformi, potrebno je imati u vidu dva bitna aspekta. Prvo, neophodno je da se obezbedi kompatibilnost između već postojećih i novouvedenih institucija.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: lekovic@kg.ac.rs

Drugo, neopohodno je da se, pri izboru redosleda reformi, ili etapa date reforme, vodi računa o vezama između institucija. Međutim, po pravilu se razmatraju samo statičke veze između institucija koje se uvode, a da se, pri tome, ne uzima u obzir njihov međusobni uticaj u prethodnim reformskim procesima. Takav pristup dovodi do ozbiljnih reformskih grešaka. G. Roland (2000) ukazuje da su tekuće reforme, po pravilu, pozitivno komplementarne u statičkom smislu, a da jedna drugu dopunjavaju kada su završene. Pri tome, kada se reforme sprovode istovremeno, a pri tom nepovezano, mogu da se proizvedu ozbiljne štete ekonomiji. Tako, liberalizacija cena i privatizacija, statički posmatrano, uzajamno se dopunjavaju. Međutim, liberalizacija cena može imati efekte i u uslovima državnog vlasništva, kao što privatizacija, kada se sprovodi u uslovima visoke inflacije, neizbežno ima negativne posledice (intenziviranje borbe za preraspodelu kapitala, rast korupcije i kriminala, preduzeća bivaju preuzeta od strane neefikasnih vlasnika) (Полтерович, 2005).

Nesporno, prioriteni cilj kojem se teži tokom sprovođenja institucionalnih promena jeste uspostavljanje efikasnih institucija. Da bi problem efikasnosti institucija bio uspešno rešen, neopohodno je da se uspostavi njihova međusobna usklađenost. Shodno tome, u cilju poboljšanja korisnosti i poštovanja institucija, poželjno je da se one međusobno dopunjavaju. Kada je ostvarena uzajamna usklađenost, odnosno, komplementarnost institucija, mogućnosti ispoljavanja oportunističkog ponašanja biće svedene na najmanju moguću meru, pa će, shodno tome, transakcioni troškovi biti minimizirani. Otuda potreba da se, prilikom izgradnje institucija, stvaraju mogućnosti kako bi se, praćenjem i sankcionisanjem odgovarajućih aktivnosti, obezbedilo jačanje kompatibilnog ponašanja.

Napred navedene okolnosti razlog su što se u ovom radu pažnja usmerava na institucionalnu komplementarnost, sa stanovišta efekata koji su rezultat njihove uzajamne povezanosti i zavisnosti, uz ukazivanje da su institucije, sa svojom funkcijom katalizatora, komplementarna dobra svakog ekonomskog sistema. U radu se polazi od *hipoteze* da je institucionalna komplementarnost pretpostavka stabilnosti i ekonomske uspešnosti ekonomskog sistema. Institucionalnu komplementarnost, kao fenomen koji odražava integritet ekonomskog sistema, moguće je najpotpunije razmatrati pomoću sinergijskog i dijalektičkog pristupa, uz uvažavanje mogućih razlika u njegovom razumevanju, do kojih može da dođe u svakom od navedenih pristupa.

Ključni aspekti koncepta komplementarnosti

Osnovna ideja komplementarnosti počiva na stavu da, u datom sistemu, koegzistencija dveju ili više institucija, zahvaljujući uzajamnom dopunjujućem odnosu, međusobno doprinosi poboljšanju performansi svake pojedinačne institucije. Shodno tome, konceptu komplementarnosti pridaje se značajna važnost u okviru institucionalnih teorija (Липов, 2012; Amable, 1999; Deeg, 2005; Hópnner, 2005; Streeck, 2003). U suštini, reč je o poznatom stavu da je celina više od zbira njenih delova, pa je, shodno tome, celina funkcionalnija od zbira njenih činilaca. Koncept je zastupljen u širokom spektru institucionalnih sfera i nivoa, od mikro nivoa (uzajamni odnosi između pojedinih firmi), do nivoa nacionalne ekonomije, obuhvata odnose između ekonomskog i pravnog, odnosno, političkog sistema, kao društvenih podсистema, a prostire čak i na odnose između pojedinih ekonomskih sistema. Jednom rečju, koncept komplementarnosti jedna je od bitnih uporišnih tačaka same koncepcije ekonomskog sistema kao celine. I više od toga, koncept komplementarnosti je ključan za koncepciju bilo kakvog sistema. Komplementarnost se, takođe, sve više koristi za objašnjenje zašto su institucije - i akteri koji ih podržavaju - otporne na promene (Nort, 1991), kao i zašto uvođenje novih institucija u sistem, u nastojanju da se postignu projektovani ciljevi, često dovodi do neželjenih posledica ili neuspeha.

Mada ovaj koncept prate i određene kontroverze, može se reći da je u ekonomskoj literaturi razvijeno shvatanje o pozitivnim efektima komplementarnosti uopšte, a posebno kada se radi o institucionalnoj komplementarnosti. Razlog je u činjenici da komplementarnost institucija, time što utiče na njihovu efikasnost, determiniše nivo transakcionih troškova, koji su bitan indikator efikasnosti ekonomskog sistema.

U zajedničkoj definiciji koju su dali P. A. Hall i D. Soskiece (2001), komplementarnost se objašnjava kao stanje kada jedna efikasna institucija povećava efekte, ili efikasnost, druge. U osnovi ovog tumačenja komplementarnosti institucija nalazi se stav da koegzistencija dve ili više institucija utiče na strateške izbore aktera, čime poboljšava njihove sposobnosti i mogućnosti da ostvare svoje ciljeve. To je rezultat činjenice da postojanje institucionalne komplemenatrnosti pruža šire mogućnosti u pogledu uspešnog kombinovanja institucionalnih elemenata.

Pri tome, potrebno je imati u vidu okolnost da ako komplementarnost povećava kapacitete aktera, čime se omogućava povećanje njihovih prihoda, onda se može pretpostaviti da će institucije, koje su međusobno

komplementarne, biti otpornije na promene, odnosno, svaki model institucionalnih promena biće pod uticajem nastojanja ekonomskih aktera da održe, to jest, da dobiju institucije koje su komplementarne. Shodno tome, dobro razvijena teorija komplementarnosti treba da generiše pravce i oblike institucionalnih promena u nacionalnoj ekonomiji. U okviru različitih teorija komplementarnosti, P. A. Hall i D. Soskiece (2001), na bazi istraživanja institucionalne komplementarnosti na modelima liberalne tržišne privrede i koordinirane tržišne privrede, ukazuju da su oba sistema podjednako delotvorna, sa stanovišta njihove uspešnosti na područjima kao što su ekonomski rast, niska inflacija, niska nezaposlenost, stabilnost platnog bilansa. Oni ukazuju da se ovi sistemi razlikuju jedino u načinu na koji postižu dobre rezultate: kroz određeno institucionalno okruženje koje je podsticajno za odgovarajući tip koordinacije. Naglašavaju da su ti režimi utemeljeni na institucionalnoj komplementarnosti, čime jedna institucija povećava efikasnost druge, kao i koristi koje se na osnovu nje ostvaruju. Shodno tome, oni konstatuju da će liberalne tržišne privrede, u slučaju pritisaka da se sprovedu promene, postati još liberalnije, dok će se koordinirane tržišne ekonomije, sa ciljem održavanja institucionalne komplementarnosti, opirati pritisku liberalizacije.

Uvažavajući pozitivne efekte institucionalnih komplementarnosti, značajna je adekvatna procena korisnosti ovog koncepta za objašnjavanje suštine institucionalnih promena u savremenim sistemima. Pri tome, potrebno je imati u vidu izvesnu protivrečnost u pogledu korisnosti institucionalnog dopunjavanja, kao i procenu njihovog uzročnog dejstva na institucionalne promene. Zbog toga je za bolje razumevanje institucionalne komplementarnosti, potrebna njena inkorporiranost u opštu teoriju institucionalnih promena, kako bi se, u širem smislu, sagledavali načini međusobne povezanosti institucija.

Potpunije razumevanje suštine i značaja koncepta komplementarnosti podrazumeva potrebu da se ukaže na uzajamni odnos ovog koncepta i drugih formi institucionalnih interakcija, ili uzajamnih povezanosti. U tom smislu, vredno je pomenuti stav R. Deeg-a (2005), koji komplementarnost razlaže na dve forme. S jedne strane, u pitanju je komplementarnost u vidu *suplementarnosti*, gde jedna institucija nadoknađuje *nedostatke* druge, čime se stvaraju uslovi da subjekti mogu da povećavaju dobiti od prve institucije. Na primer, podrška od strane države putem dobro osmišljene i konzistentne socijalne politike omogućava primenu koncepta liberalnog tržišta rada. U navedenim uslovima, liberalizacija tržišta rada biće prihvatljiva u ekonomskom, društvenom i političkom smislu, čime će moći da se iskoriste

njene prednosti. S druge strane, komplementarnost u formi *sinergije*, podrazumeva efekte podsticajnih struktura koje se međusobno podržavaju u različitim podsistemima jedne ekonomije. Pretpostavimo da dati ekonomski subjekat - kao što je preduzeće - posluje u mnogim podsistemima ekonomije. Ukoliko podsticajne strukture u ovim podsistemima pojačavaju određene strategije tog subjekta, tada one, usled *sinergije*, postaju koherentne.

U konceptu institucionalne komplementarnosti, naglasak je na izučavanju funkcionalne interakcije između i unutar pojedinih institucionalnih jedinica ekonomskog sistema kao celine. To je opredeljeno činjenicom da je sistem kao celina determinisan njegovim sastavnim delovima. Istovremeno, svaki od bitnih delova zavisi od sistema u celini, kao što i svaki deo sistema zavisi od drugih delova. Dugim rečima, društveno-ekonomski sistem ima holistički, organski karakter, on funkcioniše kao jedinstven društveni organizam.

Organska priroda društveno-ekonomskog sistema ogleda se u njenoj prvobitnoj orijentaciji na samodovoljnost, podršci njegove integrativnosti, samoodrživosti, svojstvu evolutivnog razvoja, unapređenju, samoreprodukcivanju. Institucionalni elementi, kojim je sistem strukturiran, imaju svoju zajedničku osnovu. Polaznu pretpostavku njihovog objedinjavanja u sistem predstavlja njihov društveni sadržaj, određeni tip života, način postojanja, specifična materijalna osnova društvenog samoreprodukcivanja i određenja specifičnosti sistema kao celine. S druge strane, pojedinci su rezultat svojih pojedinačnih delatnosti, koje se stalno međusobno dopunjavaju. Shodno tome, uzajamno dopunjavanje, odnosno, komplementarnost, karakteriše sve aspekte društvenog života. Što je viši nivo njegovog razvoja, time je veća kompleksnost i raznolikost, čime se pojačava zajedništvo društveno-proizvodnih odnosa. Jačanje njegovih institucija, zauzvrat, stiče komplementarnu orijentaciju. Njegov sistemski karakter manifestuje se kroz evoluciju oblika upravljanja i odražava proces promena u strukturi sistema društvene reprodukcije.

Potreba za održavanjem integriteta ekonomskih sistema dovodi do stvaranja odnosa subordinacije, kada su niži oblici u procesu zajedničkog funkcionisanja potčinjeni višim. Međutim, budući da su međusobno povezane i da se nalaze u odnosu subordinacije, niže forme, istovremeno, zadržavajući određeni stepen autonomije i oslanjajući se na svoje specifične zakonomernosti, vrše svoje specifične funkcije. Sistem društvene reprodukcije dobija dualnu formu. Jedan deo se sastoji od elemenata koji obezbeđuju strukturno, a drugi funkcionalno jedinstvo. Upravo

komplementarnost institucija predstavlja kvalitativnu karakteristiku, kojom se objašnjava ovaj fenomen.

Ovaj dualizam ogleda se u kvalitetu sistema kao celine, u njegovim sistemskim kvalitativnim svojstvima. Я. Кузьминов (2010) ih klasifikuje na prirodne, materijalno-strukturne i funkcionalne, koje se odnose na kvalitativna svojstva prvog nivoa, kao i sistemski svojstva (makrosistemski, integrativna - svojstva drugog nivoa). Svaka društvena pojava poseduje dvojnju kvalitativnu karakteristiku: strukturno-funkcionalnu i opštesistemsku. Ova konstrukcija sistema kao celine predstavlja dve strane jednog istog fenomena. U sadržajnom smislu, oni oličavaju divergentne komponente kvalitativnih karakteristika delatnosti sistema - integracija (strukturne) i diferencijacija (funkcionalne). Ali, ova kontradikcija moguća je samo kao rezultat integriteta sistema i ona stvara njegova nova integrativna svojstva. Na nivou institucionalnog sistema, taj dualizam se manifestuje u vidu postojanja oblika sistemskih svojstava i dva nivoa komplementarnosti. Na prvom nivou se radi o strukturnoj i funkcionalnoj komplementarnosti, a na drugom o proizvodnoj, opštoj komplementarnosti.

Naglasak na kvalitativne karakteristike društvenih sistema, omogućava neposredan pristup objektu i predmetu istraživanja - instituciji i institucionalnoj komplementarnosti ekonomskog sistema. S jedne strane, upravo institucije, integrisanjem principa, integrišu strukturnu i funkcionalnu komponentu društvenih sistema. S druge strane, komplementarnost determiniše kvalitativno svojstvo sistema.

Strukturna svojstva institucionalnih sistema neposredno su povezana sa formama u kojima se ovaploćuje institucionalna organizacija, dok funkcionalna svojstva karakterišu funkcionalnu ulogu koju imaju institucije u odgovarajućem sistemu. Sama po sebi, institucija predstavlja mikrosistem, uključujući formu postojanja i vršenja funkcije. Njeno prihvatanje, ili odbacivanje, od strane ekonomskih subjekata, uslovljeno je dominantnom društveno-vrednosnom orijentacijom, konvencionalnim sporazumima između zainteresovanih strana, specifičnostima institucionalnog okruženja. Sveukupnost institucija, kao specifičnih normi društvene interakcije, predstavlja osnovu institucija kao organizacionih oblika za koordinaciju ekonomskih aktivnosti i smanjenje transakcionih troškova, čime je determinisana kako stabilnost, tako i ekonomska uspešnost ekonomskog sistema.

U jednom ekonomskom sistemu, formalne i neformalne institucije i ustanove formiraju institucionalne jedinice u okviru društvenih sfera

(ideologija, politika, pravo, ekonomija). Sam ekonomski sistem obuhvata institucije, institucionalne jedinice, društvene proizvodne sisteme, režime akumulacije, načine razvoja. Interakcija institucija može poprimati forme jednostrane i uzajamne zavisnosti, koordinacije i subordinacije, poprimajući sistemski karakter.

Naglasak na sistemskom karakteru interakcije institucija podrazumeva njihovu podelu, u skladu sa osnovnim sistemskim karakteristikama interakcije. Prvenstveno se misli na strukturne i funkcionalne odnose između elemenata sistema. Shodno tome, razlikuju se tri tipa institucionalne komplementarnosti - *strukturna* komplementarnost institucionalnih formi, *funkcionalna* komplementarnost proceduralnih funkcija koje obavljaju institucije, i *opšta* komplementarnost, kao sveukupnost strukturne i funkcionalne komplementarnosti.

Strukturna komplementarnost odražava organizacionu uzajamnu povezanost i međuzavisnost institucionalnih formi privređivanja. Ona uključuje forme vlasničkih odnosa, mehanizme radne motivisanosti, obezbeđenja uzajamnog delovanja, kretanja, omogućavanja cirkulacije dobara, ocene uspešnosti, pokrivajući njihove hijerarhijske i horizontalne veze, uz objedinjavanje osnovnih komponenti socijalne strukture društva. Polazni principi strukturne komplementarnosti utemeljeni su na društvenoj orijentaciji sistema vrednosti. Oni predodređuju specifične organizacione oblike ekonomskih odnosa u okviru društveno-ekonomskih sistema. Strukturna komplementarnost zasniva se na principu sličnosti institucija. Princip sličnosti podrazumeva izomorfizam institucionalnih oblika, koji su relativno dominantni u institucionalnom sistemu, čiji je vrednosni sistem socijalne orijentacije.

Funkcionalna komplementarnost karakteriše funkcionalnu i proceduralnu celovitost sistema, zasnovanu na principima institucionalne celovitosti, koherentnosti i konzistentnosti. *Princip celovitosti* podrazumeva unutrašnje jedinstvo funkcija, koje vrši institucionalni sistem, obuhvatajući sve aspekte delatnosti sistema, neophodnih kako bi se osiguralo njegovo postojanje. *Princip koherentnosti* označava kompleksnost interakcija i uzajamne uslovljenosti institucionalnih funkcija, pri čemu je svaka od njih preduslov ostvarivanja drugih i, istovremeno, sredstvo sopstvenog postojanja, što je rezultat ispunjavanja drugih institucionalnih funkcija. *Princip konzistentnosti* podrazumeva kontinuirane, uređene, logične, u skladu sa sledećim funkcionalnim neophodnostima, međusobno uslovljene interakcije institucionalnih funkcija, u okviru zadataka koji su im delegirani, kao elementima sistema. Objedinjavanje strukturne i funkcionalne

komplementarnosti pretpostavka je jedinstva institucionalnih formi i funkcija, jednom rečju, optimizacije ekonomskog sistema. *Funkcionalna komplementarnost* odražava mehanizam i kvalitet sistema i reproduktivne funkcije (kreiranje, distribucija, razmena i korišćenje ekonomskih dobara), odnose i međuzavisnost učesnika institucionalne interakcije, proceduralni integritet društveno-ekonomskog sistema. Ona se nadovezuje (naslanja) na principe institucionalne koherentnosti i konzistentnosti.

Opšta komplementarnost može se opisati kao skup svih komplementarnih interakcija relativno samostalnih elemenata institucionalnog sistema, kojim se obezbeđuje postojanje ekonomskog sistema kao systemske celine. Ona karakteriše jedinstvo strukturnih i funkcionalnih svojstava institucionalnog sistema, uzrokovanog unutrašnjim i spoljnim vezama i interakcijama, koje imaju karakter uređenosti, povezanih na stabilnoj osnovi, što obezbeđuje njenu celovitost, unutrašnju diferencijaciju, samoidentifikaciju i samorazvoj.

Karakter uključenosti faktora u institucionalni sistem, koji utiču na sastav institucionalnih elemenata i njihove interakcije, kao i na izbor nivoa analize institucionalne komplementarnosti, pretpostavka je za razlikovanje endogene i egzogene komplementarnosti (Вольчик & Бережной, 2009). Endogena komplementarnost odražava interakciju institucija u okviru institucionalnog sistema, podistema, institucija, dok egzogena komplementarnost predstavlja svojstvo uzajamnog odnosa institucionalnog sistema sa okruženjem, čiji elementi mogu biti kako drugi institucionalni sistemi, tako i vaninstitucionalni ekonomski uslovi koji utiču na funkcionisanje sistema. Odlučujući uticaj, među njima, imaju materijalno-tehnološki uslovi.

Funkcionalna i strukturna komplementarnost, svoje ovaploćenje nalaze kako na sistemskom, tako i na nivou pojedinačnih komponenti, kao podistema institucionalnog sistema. Oni predstavljaju ključ, ali ne samo sa aspekta institucionalne interakcije u okviru ekonomskog sistema, već se ispoljavaju na različitim nivoima osnovne institucionalne arhitektonike ekonomskog sistema. Njeni elementi predstavljaju socijalne orijentacije vrednosnog sistema, individualna znanja, veštine i navike, organizacione rutine, kolektivne konvencije, institucionalne forme i funkcije, institucije, ustanove kao organizacione forme koordinacije i upravljanja transakcionim troškovima, institucionalne sfere i blokove, osnovne institucije, sisteme društvene proizvodnje, režime akumulacije, načine razvoja, društveno-ekonomske sisteme, socijalno-ekonomske modele, integrativna povezivanja, globalnu ekonomiju u celini.

Značaj institucionalne komplementarnosti

Kreiranje i uspešno funkcionisanje ekonomskog sistema povezano je sa problemom složenosti ekonomske koordinacije u uslovima raznovrsnih institucija i organizacija. Shodno koncepciji komplementarnosti, istovremena koegzistencija dve ili više institucija utiče na strateške izbore subjekata i poboljšava njihovu mogućnost da uspešno realizuju svoje ciljeve. Zbog toga se može reći da je komplementarnost elemenata institucionalne strukture bitan faktor stabilnosti i uspešnosti ekonomskog sistema.

Tako, u okviru ordoliberalizma kao teorijske osnove koncepta socijalno-tržišne privrede, prevladava mišljenje da je uspešan ekonomski razvoj rezultat delovanja ne samo svemoćne „nevidljive ruke tržišta“, već i organizovano osmišljenih i usmeravanih aktivnosti. To nije samo produkt inventivne borbe pojedinačnih preduzetnika, već i svesne kolektivne akcije koja rezultira formiranjem institucionalne strukture socijalno-tržišne privrede. Ekonomski sistem, to jest poredak, odlikuje stabilna struktura institucija i mehanizama regulacije, što omogućava, s jedne strane, da se mogu klasifikovati, a s druge strane, da se objasne i razumeju karakteristike institucionalne evolucije, koja se odvija u određenom ekonomskom poretku. Shodno tome, može se reći da stabilan ekonomski poredak karakteriše komplementarnost institucija. U skladu s tim, do nesavršenosti i asimetričnosti informacija mogu da dovedu ne samo neefikasne institucije, već i neefikasne kombinacije institucionalnih ograničenja, koje se formiraju u zavisnosti od trajektorije razvoja u okviru određenog ekonomskog sistema.

Ekonomski poredak sastoji se iz mnoštva pojedinačnih poredaka koji zajedno formiraju i regulišu društveni život (Шюллер и Крюсельберг, 2006). U ekonomskoj literaturi, opšteprihvaćeno je stanovište da su svi postupci ekonomskih aktera pod značajnim uticajem institucija. Međutim, delovanje ekonomskih institucija determinisano je specifičnostima sfere ekonomske delatnosti, njenim prostornim i vremenskim karakteristikama. Institucionalna komponenta ekonomskog poretka može se podeliti na tri glavna dela: institucionalni poredak, institucionalno okruženje, i institucionalna struktura. Jedan od najvažnijih problema u teoriji ekonomskog poretka predstavlja problem kompatibilnosti i komplementarnosti pojedinačnih poredaka, kao i njenih institucionalnih komponenti. Formiranje pojedinačnih poredaka povezano je sa institucionalnim faktorima. Na primer, formiranje poretka svojinskih odnosa i finansijskog poretka prvenstveno je povezano sa formiranjem institucija koje određuju moguće pravce delovanja u određenoj situaciji, u datom vremenskom intervalu. Shodno tome, formiranje i evoluciju pojedinačnih

ekonomskih poredaka moguće je objasniti proučavanjem institucionalnih komponenti.

Institucionalna ekonomska teorija svoju pažnju usredsređuje na pravila i ograničenja, u okviru kojih se realizuju uzajamna delovanja osnovnih ekonomskih aktera. Identifikovanje pravilnosti u interakcijama ekonomskih aktera omogućava nam da dajemo relevantna objašnjenja ekonomskog ponašanja, a u nekim slučajevima se mogu prognozirati trendovi u evoluciji ekonomskih institucija, organizacija i sistema u celini. Na taj način, možemo govoriti o nekoj vrsti institucionalnog poretka, koji, sa svoje strane, predstavlja suštinsku komponentu složenog ekonomskog poretka. Institucionalni poredak je, po svom sadržaju, blizak pojmovima institucionalno okruženje (*institutional environment*) i institucionalna struktura (*institutional arrangement*). Međutim, pojam institucionalni poredak je širi od pojmova institucionalno okruženje i institucionalna struktura ekonomije. Institucionalni poredak pretpostavlja postojanje dugoročno stabilnih veza između institucija, koje se razvijaju evoluciono i koje obrazuju ekonomski poredak.

Institucionalni poredak je sistemska komponenta ekonomskog poretka, kojim se omogućava regularnost u odvijanju ekonomskih aktivnosti ekonomskih aktera, nezavisno od sfere i vidova delatnosti. Međutim, institucionalni poredak utiče i na druge sfere društvenog života, budući da se ekonomske interakcije ne mogu posmatrati izolovano, na primer, od političkog procesa i drugih dominantnih interesnih grupa u društvu. Sa svoje strane, institucionalno okruženje privrede generiše regularnost, koja je neophodna za ekonomske aktere u sferi proizvodnje, razmene i potrošnje. Institucionalno okruženje obuhvata, pored formalnih, ravnopravno i neformalne institucije, koje imaju podjednako važnu ulogu u stvaranju regulatornog okvira za funkcionisanje ekonomskih aktera.

U ekonomskoj literaturi postoji više interpretacija pojma institucionalna infrastruktura. Često se ne pravi razlika prilikom definisanja pojmova institucionalna struktura i institucionalno okruženje. O. Vilijamson (Уильямсон, 1993.) daje najopštiju definiciju institucionalnog okruženja, za koje kaže da su to osnovne političke, društvene i pravne norme, koje predstavljaju osnovu za proizvodnju, razmenu i potrošnju. Prisustvo nekih institucija, koje su svojstvene spontanom tržišnom poretku, nije dovoljan uslov za uspostavljanje tržišne institucionalne strukture. Na primer, stvaranje pravne osnove za definisanje privatnog vlasništva ne smatra se dovoljnim uslovom za njeno funkcionisanje kao tržišne institucije u ekonomiji. Institucionalna struktura se pretežno tumači kao formalno

institucionalno ograničenje. Naime, institucionalna struktura definiše konkretna pravila i mehanizme za ostvarivanje ekonomskih interakcija. Pri tome je neophodno imati u vidu činjenicu da institucije, kao pravila ponašanja ekonomskih subjekata, prožimaju čitav kompleks odnosa koji se javljaju u ekonomiji.

Problem raznovrsnosti institucija u okviru stabilnog ekonomskog poretka rešava se tokom njihove evolucije i uspostavljanja njihove komplementarnosti (Вольчик и Бережной, 2009). Pod komplementarnošću institucija podrazumevamo situaciju kada institucije stvaraju pravila i podsticaje za ponašanja koja ne protivreče, nego se uzajamno dopunjavaju. Nesporno je da je komplementarnost institucija bitna pretpostavka korelacije institucionalnog poretka sa konkretnim specifičnostima institucionalnog okruženja i institucionalne strukture, kojim se stvaraju uslovi za realizaciju ekonomskih interakcija između aktera. Pri tome je neophodno usredsrediti pažnju na činjenicu da komplementarnost institucija može imati horizontalni (u okviru istog nivoa institucionalne organizacije, na primer, u institucionalnoj organizaciji) i vertikalni karakter (na primer, nekompatibilnost institucionalnog poretka sa institucionalnim okruženjem). Shodno tome, komplementarnost institucija bitan je preduslov za efikasnu organizaciju administrativne i ekonomske aktivnosti na datoj teritoriji.

Potrebno je imati u vidu činjenicu da do promene institucionalne organizacije u društvu može da dođe usled aktivnosti ekonomskih aktera, ali i usled uticaja određenih događaja (Sewell, & William, 2008). Same intitucionalne promene mogu imati kako racionalni, svesno usmeravani karakter, a mogu se sprovoditi i spontano - u toku evolucionog procesa. Odgovarajuća institucionalna organizacija omogućava da se razlikuju oblasti u kojima preovladava racionalna ili spontana evolucionarna promena institucija. Tako, na nivou institucionalnog poretka i institucionalne strukture dominiraju racionalne forme institucionalnih promena, koje imaju formalni karakter, dok na nivou institucionalnog okruženja institucionalne promene su spontane i uglavnom se izražavaju u dominantno sporijevoluciji neformalnih institucija.

Institucionalne inovacije su, poput tehnoloških (koje su rezultat finansiranja inovacionih projekata od strane države), u većini slučajeva rezultat svesno usmeravane ekonomske politike države. Država kao institucionalni inovator ciljano se uključuje u proces izbora institucija. Pri tome, vladini postupci utiču, pre svega, na dva nivoa institucionalne organizacije: institucionalni poredak i institucionalna struktura. Međutim, izbor alternativnih institucionalnih inovacija u sprovođenju državne

ekonomske politike povezan je sa aktivnostima specijalnih interesnih grupa. Ova okolnost opredeljuje visoku verovatnoću da će biti uvedene suboptimalne institucije (Olson, 1995). Zbog toga je neophodno da se, prilikom kreiranja mera ekonomske politike, ima u vidu činjenica da takav izbor institucija ne mora da uvek dovede do efikasnih rezultata, već, naprotiv, može da pojača suboptimalne i neefikasne institucionalne strukture, čime se blokiraju efikasnije varijante ekonomskog razvoja.

Državna ekonomska politika igra značajnu ulogu u procesu društvene selekcije, tako što formira važne institucionalne smernice za većinu ekonomskih aktera. Istovremeno, kreiranjem i sprovođenjem ekonomske politike, država dopunjava tržište i stvara uslove da se ekonomske aktivnosti odvijaju uspešnije i društveno celishodnije. Stim u vezi, razumevanje procesa izbora institucija neophodno je zbog planiranja i sprovođenja adekvatnih mera državne regulacije. Dok na nivou institucionalne strukture, uključujući formalne institucije i ugovore, institucionalne promene mogu da se sprovode u relativno kratkom vremenskom periodu, dotle na nivou institucionalnog okruženja neformalne institucije se menjaju znatno sporije, shodno svojoj inertnosti.

Funkcionisanje određene institucije povezano je sa tekućim interakcijama ekonomskih aktera: organizacija, specijalnih interesnih grupa i pojedinaca. Ove interakcije mogu biti usmerene na promenu postojećih institucionalnih ograničenja. Pri tome, tehnološke i institucionalne promene ne moraju obavezno da dovedu do pojave efikasnih institucija i tehnologija. Uporedna neefikasnost proističe iz činjenice da novonastale institucije mogu da proizvedu viši nivo transakcionih troškova i da dovedu do smanjenja intenziteta ekonomske razmene. Neefikasnost institucija može, takođe, biti rezultat opadajućeg marginalnog povraćaja od uvođenja nekog pravila. Zbog toga se nameće pitanje: zašto relativno efikasnije institucije menjati sa relativno manje efikasnim institucijama.

Kao bitna integrativna karakteristika ekonomskog sistema, institucionalna komplementarnost odražava sistemsko jedinstvo strukturnih i funkcionalnih svojstava institucija, koje omogućavaju uspešnost odvijanja procesa proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje ekonomskih dobara, u njihovom jedinstvu sa vrednostima osnovnih ideoloških, političkih i pravnih komponenti društvenog ustrojstva. Komplementarnost institucija se zasniva na odnosima i interakcijama, koje karakteriše uređenost, objedinjenost na trajnijoj osnovi, čime se obezbeđuje integritet, unutrašnja diferencijacija, samoidentifikacija i samorazvoj ekonomskih sistema u procesu privređivanja. Na bazi kombinacije tržišnih i redistributivnih principa

društvene integracije, ona omogućava koordinirano funkcionisanje svih ekonomskih aktera, od domaćinstva do nivoa države.

Razmotrimo mogućnosti korišćenja strukturno-funkcionalnog pristupa za istraživanje pravilnosti uticaja tržišta na državu u savremenim uslovima. Pođimo od osnovnih institucija, kao što je ustav, koje čine okvir konkretnije institucionalizacije ekonomije i društva, kao pretpostavke njihove dugoročne stabilnosti. One su polazna pretpostavka za formiranje konkretnih institucija, organizacionih oblika, ali određuju i karakter institucionalnih funkcija. Pošto komplementarnost pretpostavlja međusobni sistemski uticaj institucija, odnosi tržišnih institucija i države imaju karakter uzajamnosti. Međutim, diferencijacija strukturnih i funkcionalnih aspekata interakcije otkriva značajne razlike u mogućnostima takvog uticaja. Dominantniju važnost u strukturnoj interakciji imaju vertikalne veze, koje polaze od vrednosnih, sukcesivno, ka ideološkim, političkim, pravnim i ekonomskim institucijama. U tom kontekstu, deluju principi institucionalne sličnosti i izomorfizma, gde je priroda institucija i institucionalnih oblika određena od strane dominantnih društvenih orijentacija. U strukturnom, organizacionom smislu, institucije i institucionalne forme tržišnih institucija su u hijerarhijskoj zavisnosti od državnih institucija. Tako će, u uslovima dominacije ideologije kolektivizma i egalitarizma, osnovne institucije omogućavati dominaciju države u društvenom životu, pa, u tom smislu, i u ekonomskoj sferi. Shodno tome, država, koja je uređena u skladu sa komandno-administrativnim pravilima, neće dozvoliti formiranje institucija i institucionalnih oblika koji bi delovali na tržišnim principima, jer se oni smatraju smetnjom za njeno postojanje.

U kontekstu institucionalne komplementarnosti, relevantnim se nameće pitanje o karakteru uzajamnog odnosa između institucija, institucionalnih oblika i funkcija. U tom smislu, H. J. Chang (2006) ukazuje na neusagalešnost odnosa između njih. Primenjeno na morfologiju institucionalnih aranžmana, to znači da jedna institucija i institucionalna forma može da vrši više funkcija, o čemu govore brojni primeri. Tako, budžet i budžetski organi istovremeno su usmereni na ostvarivanje ciljeva ekonomske stabilnosti u vreme krize, obezbeđenja ekonomskog razvoja, državnog upravljanja, podrške u smislu odbrambene sposobnosti, socijalne podrške stanovništva. S druge strane, jednu istu funkciju mogu obavljati različite institucije. Na primer, u cilju socijalne podrške stanovništvu istovremeno su angažovane javne institucije socijalne zaštite, penzioni sistem, sindikalne organizacije, dobrotvorna društva, dobrovoljna udruženja građana. Takođe, funkciju eksterne kontrole delatnosti korporativnog

menadžmenta u Anglosaksonskim ekonomskim sistemima vrše institucije finansijskog tržišta, dok u Nemačkoj i Japanu ta funkcija pripada bankama. Makroekonomska stabilnost se obezbeđuje posredstvom centralne banke, kao i korišćenjem budžetskih organa, organa finansijske regulative, institucija koje kontrolišu formiranje cena i usaglašavaju nivo zarada. Investicioni proces podstiče se ne samo efikasnom zaštitom prava vlasništva, već i posredstvom finansijskih institucija, institucija tržišta rada i socijalne zaštite. Istovremeno, jedna ista institucija u ekonomskom sistemu može, u različitim vremenskim periodima, da vrši različite funkcije, a jednu istu funkciju mogu obavljati različite institucije. Tako, organi državnog planiranja u komandno-administrativnoj ekonomiji imali su funkciju potpune kontrole kretanja ekonomskih resursa. Prelaskom na tržišni način privređivanja, njihov zadatak svodi se na izradu indikativnih planova razvoja i na razradu stimulativnih mera za ekonomske subjekte radi izvršavanja tih planova. Pored specifičnosti vrednosnih orijentacija nacionalne ekonomske kulture, pod uticajem spoljne i unutrašnje sredine ekonomskog sistema, uključujući specifičnosti postojećih strukturnih i funkcionalnih veza, na institucionalni izbor značajan uticaj ima pređeni put (*Path dependents*).

Istraživanje zakonitosti komplementarnih interakcija elemenata institucionalnog sistema, omogućava da se konkretizuju mogućnosti i pravci uticaja tržišta na državu. Na organizacionom, strukturnom nivou komplementarnosti institucija, osobenosti kretanja dobara u društvu (odnos redistribucije od strane Centra i razmena na tržištima), opredeljene su dominirajućim društvenim orijentacijama vrednosnog sistema. Na funkcionalnom nivou oni su predodređeni zahtevima koherentnog, holističkog funkcionisanja sveukupnog institucionalnog kompleksa ekonomskog sistema. To stvara preduslove za kompenzatorne institucionalne funkcije, svojstvene institucionalnoj matrici koju karakterišu suprotnosti. Povezujući ih sa relevantnim institucijama i institucionalnim oblicima, otvara se mogućnost penetracije tržišnih odnosa u institucionalne komplekse formiranja mešovitih ekonomskih sistema, što je bitno svojstvo svih savremenih tržišnih privreda.

Komplementarnost i institucionalne promene

Koncept komplementarnosti, sam po sebi, daje nam važan uvid u izvor institucionalne funkcionalnosti i genezu samog sistema. Ako su komplementarnosti među institucijama zaista onoliko česte koliko se misli, tada bi teorije o institucionalnim promenama ovo trebalo da uzmu u obzir.

Ali, koliko je zapravo koristan koncept komplementarnosti za razumevanje institucionalnih promena?

Da bi ovaj koncept bio koristan za teorije koje se bave promenama, on bi trebalo da dovede do mogućnosti formiranja hipoteze o promeni koja se može testirati. R. Deeg (2005) naglašava važnost ovog koncepta kao izvora institucionalne funkcionalnosti i geneze samog sistema. U ovom radu se ukazuje na neke od mogućih pristupa o tome, na koji način postojanje komplementarnosti može, ili bi pak trebalo, da utiče na proces institucionalnih promena. Ovi stavovi mogu poslužiti kao osnova za formiranje specifičnih zaključaka koji se tiču potencijalnih ključnih faktora institucionalnih promena, kao i njihove uslovljenosti samom komplementarnošću.

Shodno bazičnoj pretpostavci o postojanju komplementarnosti među institucijama, promena koja nastane vezano za jednu instituciju trebalo bi da pospeši promene u komplementarnim institucijama. U skladu sa konceptom o institucionijalnoj hijerarhiji, ovaj domino efekat trebalo da bude još jači i to posebno ako do promene dođe u hijerarhijski dominantnoj instituciji, ili institucionalnom domenu. Međutim, ako hijerarhija postoji, tada bi promene u sekundarnim institucijama, ili domenima trebalo da imaju mali, ili skroman uticaj kako na dominantnu instituciju, tako i na čitav skup komplementarnih institucija (Deeg, 2005). Kao sekundarna reakcija na prvobitnu promenu, može doći do obnavljanja prethodne funkcionalne komplementarnosti, ili do pomaka čitavog sistema ka novim komplementarnostima.

Shodno tome, što je veći stepen komplementarnosti unutar jednog skupa institucija, to je veća verovatnoća da će ove institucije ostati stabilne. Ovaj stav počiva na pretpostavci da će se subjekti aktivno odupirati promenama u onim institucijama od kojih imaju uvećan prinos ili dobit. Subjekti će podržati institucionalne promene samo onda kada je potencijalna korist (merena očekivanom sigurnošću realizacije) od jednog alternativnog institucionalnog sistema relativno visoka. Ovaj stav je veoma prisutan kod P. A. Hall-a i D. Soskice-a (2001), a zastupaju ga i P. A. Hall i D. Gingerich (2004).

Međutim, kada ne postoji centralna koordinacija među subjektima koji su uključeni u promene određenog skupa komplementarnih institucija, promena u jednoj ili više institucija će poljuljati (oslabiti) komplementarnost (uvećanu funkcionalnost) čitavog sistema. Ovaj stav počiva na pretpostavci da institucionalne promene koje nastaju kao rezultat adaptacija koje su

sproveli pojedinačni subjekti, verovatno neće biti koordinisane sa onim adaptacijama koje čine drugi pojedinačni subjekti, pa se u tom smislu neće moći održati optimalna komplementarnost. Drugim rečima, kao što R. Deeg (2005) ukazuje, malo je verovatno da će pojedinačne maksimizacije (adaptacije) dovesti do zbirne, odnosno, kolektivne maksimizacije, ako ne postoji jedan centralni koordinator. Ako je ova pretpostavka tačna ona, takođe, ukazuje na još jedan razlog zašto je teško promeniti institucionalne sisteme kod kojih postoji visok stepen komplementarnosti, kada ne postoji centralni koordinator, ili ako postoji ali je slab. Na mikro nivou, koji predstavlja jedno preduzeće, lakše je zamisliti da centralni koordinator (uprava) može da koordinira promene u čitavom skupu institucija koje su izvor komplementarnosti čitavog ovog sistema. Međutim, ako pogledamo makro nivo, takođe je lako stvoriti sliku o tome koliko je teško koordinisati promene. Čak u vrlo autokratskim političkim sistemima koordinacija promena nije laka.

Kod sistema komplementarnih institucija, kada se promena jednom pokrene ona se nastavlja ili uzlaznom putanjom (jača se komplementarnost), ili silaznom putanjom (slabljenje komplementarnosti). Ovaj stav zasnovan je na viđenju komplementarnosti kao „supermodularnosti“, to jest, kada se poveća vrednost jedne promenjive (institucija), ovakvo uvećanje se reflektuje na vrednost komplementarne promenjive (institucija). U ovom slučaju, komplementarnost, zapravo, predstavlja povećanje učinka, što vodi samojačajućem procesu (na šta se često nailazi u teorijama „pređenog puta“). Dakle, kada dođe do promene u jednom skupu komplementarnih institucija, samojačajući proces će ojačati dati smer promena, sem ako se ovo ne spreči uvođenjem suprotnog procesa.

Istovremeno, ako su komplementarnosti velike, tada subjekti koji žele da implementiraju promene iz jednog sistema u drugi, ako žele da promena bude uspešno realizovana, poželjno je da postignu nivo kritične mase promena u čitavom relevantnom skupu institucija, i to u relativno kratkom vremenskom periodu. Ovaj zaključak se bazira na argumentu da će subjekti prihvatiti privremena umanjenja komplementarnosti (funkcionalnosti) ako veruju da će novi unapređeni sistem biti uspostavljen u jednom razumnom vremenskom periodu. Ako je promena suviše spora i segmentirana (tipičan primer ovoga su politički procesi), subjekti će, verovatno, odustati od napora koji je potreban da pređu iz jednog sistema u drugi.

Način na koji se koncept komplementarnosti koristi u objašnjavanju institucionalnih promena, primarno je definisan opštim modelom institucija

i institucijalnih promena. Pri tome se, uglavnom, imaju u vidu uslovi kada su institucije stabilne i efikasne pa, shodno tome, produkuju zadovoljavajući nivo stabilnosti i ekonomske uspešnosti. Međutim, kada dođe do urušavanja institucije značaj komplementarnosti će izgubiti na važnosti, s obzirom da su promene u tom slučaju po definiciji neodređene. Drugim rečima, kada se institucija uruši, pređašnje komplementarnosti više nisu bitne. Komplementarnosti su bitne ukoliko subjekti pokušavaju da izgrade nove institucije koje će generisati nove komplementarnosti. To tim pre što će komplementarnost nekog datog skupa institucija, verovatno, zavisiti od datog konteksta, to jest, od drugih institucija, normi i slično, koji mogu biti njegovi osnovni preduslovi.

Zaključak

Sa stanovišta efekata uzajamne povezanosti i zavisnosti institucija, razmatranje institucionalne komplementarnosti ima bitan značaj kako za institucionalnu uređenost ekonomskog sistema, tako i za potpunije razumevanje različitih aspekata njihovih interakcija. To je opredeljeno postojanjem funkcionalne interakcije između i unutar pojedinih institucionalnih jedinica ekonomskog sistema kao celine, a koji je determinisan njegovim sastavnim delovima. Pri tome, ima se u vidu da svaki od delova zavisi od sistema kao celine, kao što i svaki deo sistema zavisi od drugih delova. Zbog toga je od izuzetne važnosti kakve će relacije biti uspostavljene između njih. Jedno od rešenja nudi se konceptom komplementarnosti institucija. To iz razloga što komplementarnost elemenata institucionalne strukture predstavlja bitan faktor stabilnosti i uspešnosti ekonomskog sistema. S druge strane, problem raznovrsnosti institucija u okviru stabilnog ekonomskog sistema moguće je usaglasiti tokom njihove evolucije i uspostavljanja odgovarajućeg nivoa komplementarnosti. Na taj način, stvaraju se bitni preduslovi za efikasnu organizaciju administrativne i ekonomske aktivnosti na datoj teritoriji. To se najneposrednije manifestuje u odnosu tržišnih institucija i države, koji imaju karakter uzajamnosti.

Korisnost koncepta komplementarnosti opredeljena je njenim merenjem. Pri tome, bitno je naglasiti da ne postoji jednostavan odgovor na pitanje kako meriti jačinu komplementarnosti. Odgovor na ovo pitanje zavisi od koncepta komplementarnosti koji neko usvoji i koji, zapravo, određuje mehanizme kojima se stvara komplementarnost. Tu se, pre svega, ima u vidu okolnost da se komplementarnost javlja na različitim nivoima, u

rasponu od makroekonomije do pojedinačnog preduzeća. Takođe, neophodno je imati u vidu da ne postoji jedan jedinstven način merenja jačine institucionalne komplementarnosti, kao i da postojanje komplementarnosti zavisi od datog subjekta (na prime, preduzeća ili nacije) i kriterijuma za merenje performansi koji su izabrani. Biranje kriterijuma za merenje performansi, takođe, postaje komplikovanije kada se radi o društvenoj (primeri: poverenje, saradnja) ili političkoj (na primer, moć) komplementarnosti.

Koncept institucionalne komplementarnosti, nesporno je, može biti od značajne koristi u traganju za odgovorima na niz značajnih pitanja sa kojima se Republika Srbija suočava u dvoipodecenijskom periodu tranzicionih promena. S jedne strane, pruža mogućnosti za objektivnije sagledavanje stanja institucija ekonomije i društva, kao pretpostavke za uspešniju institucionalnu transformaciju. S druge strane, može da bude značajan osnov za kreiranje samog koncepta ekonomskog sistema, budući da je, u dosadašnjem periodu sprovođenja tranzicije, uz naglašeni neoliberalni pristup, dobrim delom marginalizovana uloga institucija, koje su od odlučujućeg značaja ekonomski i društveni prosperitet. Pri tome, potrebno je naglasiti da je institucionalna komplementarnost samo jedan element koji utiče na institucionalnu stabilnost i pravac institucionalnih promena. Naime, potrebno je imati u vidu da se komplementarnost mnogo češće nalazi ne u samim institucijama, već u načinu na koji ih ljudi koriste. O problemu institucionalne (ne)komplementarnosti u Republici Srbiji govore činjenice da su skoro svi "značajniji" projekti - Beograd na vodi, obilaznica oko Beograda, ekonomska saradnja sa Rusijom, evrointegracije, Mercedes u Srbiji, Fijat u Srbiji, i sl. - postali partijsko, a ne državno strateško pitanje. Sve su to bitna otvorena pitanja koja su relevantna za neka dalja istraživanja.

Zahvalnica

Ovaj rad je deo istraživačkog projekta broj 179015 (*Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU*), finansiranog od strane Ministarstva za prosvetu, nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

Literatura

1. Amable, B. (1999). Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production. *WZB Discussion Paper FS 199–309*, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin
2. Chang, H. J. (2006). *Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development* Electronic resource: discussion Paper No. 2006/05 UNU World Institute for Development Economics Research 14 p.
3. Deeg, R. (2005). *Complementarity and institutional change: how useful a concept?* Discussion papers: WZB, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Forschungsschwerpunkt Märkte und Politik, Forschungsgruppe Institutionen, Staaten, Märkte, No. SP II 2005-21, dostupno na: <http://hdl.handle.net/10419/51225>, pristupljeno 25. januara 2014.
4. Hall, P.A., & Soskice, D. (2001). An introduction to varieties of capitalism, In: P. A. Hall, & D. Soskice, (Eds.) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press, Oxford.
5. Hall, P. A., & Gingerich, D. (2004). *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy*, Max Planck Center for the Study of Societies Discussion, 04/05, dostupno na: <http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/> pristupljeno 09. decembra 2013.
6. Нёрнер, М. (2005). What Connect Industrial Relations and Corporate Governance? Explain Institutions Complementarity. *MPIfG Discussion Paper*, 1–31; 55–59.
7. Кузьминов, Я. (2010). За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире. *Вопросы экономики*, № 1. с. 82–98.
8. Липов, В. (2009). Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем стран мира. *Terra Economicus*, 7(4), с. 51–67.
9. Липов, В. (2011). Методологические основы исследования комплементарного взаимодействия рынка и государства. *Теоретическая экономика*, №4, с. 75-80.
10. Липов, В. В. (2012). Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем. *Журнал институциональных исследований*, Том 4, № 1.
11. North, D. C., (1991). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
12. Olson, M. J. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies. *American Economic Review*, 85(2), Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995.

13. Polterovich, V., & Popov, V. (2003). *Stages of Development and Economic Growth*. Manuscript.
14. Полтерович, В. М. (2005). К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ. *Экономическая наука современной России*, No. 1, с. 7- 24.
15. Roland G. (2000). *Transition and Economics. Politics, Markets and Firms*. Cambridge, Mass: MIT Press.
16. Sewell, J., & William, H. (2008). The temporalities of capitalism. *Socio-Economic Review*, 6, pp. 517-518.
17. Streeck, W. (2003). *Taking Uncertainty Seriously: Complementarity as a Moving Target*. Cologne: Mimeograph Max Plank Institute.
18. Уильямсон, О. (1993). Частная собственность и рынок капитала. *ЭКО*, № 5.
19. Вольчик, В. В. и Бережной, В. (2009). Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка. *Terra Economicus*, 7(2), с. 65-73.
20. Шюллер, А. и Крюссельберг, Х.-Г. (Ред.), (2006). *Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики*. Москва, Россия: Экономика.

INSTITUTIONAL COMPLEMENTARITY AS A FACTOR OF STABILITY AND SUCCESS OF THE ECONOMIC SYSTEM

Abstract: Creation of an economic system, as well as the level of its stability and efficiency, is related to the problem of the complexity of economic coordination in an environment of different institutions and organizations. Institutional environment of an economic system is comprised of a variety of institutions which are interrelated, namely, some of these institutions make a prerequisite for the successful functioning of other institutions. This paper examines the key aspects of institutional complementarity of the economic system as a complex and elaborate concept which represents an important integrative feature of every economic system. The author points to the fact that the level of complementarity of institutions determines the quality of the economic system as a whole, as well as its ability to produce adequate stability and economic performance. With this in mind and in terms of the setting up of a particular economic environment, the intention is to draw attention to the need of establishing such a combination of institutional elements which will enable the efficient functioning of the economic system as a whole, as well as the operations of the individual economic agents.

Keywords: institutional complementarity, institutions, economic stability, economic performance, economic system

REFERATI

ULOGA INSTITUCIONALNIH FAKTORA U STVARANJU INVESTICIONOG AMBIJENTA

Dr Ljiljana Maksimović*

Apstrakt: U radu se ukazuje na značaj institucionalnih faktora u kreiranju povoljnog investicionog ambijenta. Pod institucijama se podrazumevaju zakoni i propisi koji regulišu sve oblasti privrednog i društvenog života kao i operativna tela koja sprovede zakone i propise. Polazi se od sledećih hipoteza: brojni zakoni o privatizaciji, doneti u periodu 1989-2013, bili su loše koncipirani i nisu ostvarili osnovni cilj: promenu vlasništva i porast efikasnosti proizvodnje. Drugo, zakoni o privatizaciji su doprineli razvijanju sistemske korupcije. Treće, neefikasna privatizacija i sistemska korupcija su glavni uzročnici stvaranja nepovoljnog investicionog ambijenta u Republici Srbiji.

Ključne reči: tranzicija, institucije, privatizacija, korupcija, investicioni ambijent

Uvod

Proučavajući faktore privrednog rasta, R. Solow je dokazao da su za ekonomski prosperitet institucije značajne koliko i raspoloživi fond kapitala, rada i ljudskog znanja. To znači da zemlje ostvaruju zadovoljavajući privredni rast ako uspevaju da izgrade institucije koje odgovaraju savremenom nivou razvoja društva i tehnologije.

Sam pojam institucija obuhvata sledeće elemente: kao prvo, zakone, propise i programe koji regulišu određene oblasti privrednog i društvenog života; kao drugo, operativna tela koja treba da sprovede zakone i propise; i kao treće, podrazumeva kreiranje poslovne i investicione klime u privredi koja će biti povoljno poslovno okruženje za domaće i strane kompanije (Maksimović, 193-205).

Institucije u značajnoj meri opredeljuju kvalitet investicionog ambijenta: utiču na ekonomsku i socijalnu stabilnost; na tržišne strukture i stepen konkurencije; određuju forme i kvalitet pravnog sistema. One stvaraju poslovno okruženje, arenu, koja omogućava razvoj industrija i kompanija.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: maksimoviclj@kg.ac.rs

Povoljan investicioni ambijent omogućava protok informacija i ideja, vrši pritisak na firme da uvide inovacije i da investiraju, podstiče akumulaciju proizvodnih sredstava i veština.

Državne institucije, da bi stvorile povoljan investicioni ambijent, treba da nametnu regulatorne mere i pravila koja povećavaju efikasnost tradicionalnih funkcija države: osiguranje svojinskih i ugovornih prava; poštovanje zakona; prikupljanje poreza; uključivanje sive ekonomije u legalne tokove; onemogućavanje korupcije.

Razvoj zapadnih zemalja pokazuje da se zakonski i regulativni okviri izgrađuju u veoma dugom periodu i da su institucije odgovor na probleme koji se javljaju u uslovima tržišne ekonomije. Tržište i njegov razvoj zahtevaju izgradnju tržišne infrastrukture, koja postaje osnova onih institucija koje zahteva stepen razvoja savremenih privreda. Za reformatore u postsocijalističkim privredama važi opaska da su pokušali da uhvate prečicu do kapitalizma, stvarajući tržišnu ekonomiju koja nije zasnovana na institucijama, i institucije koje nisu zasnovane na odgovarajućoj institucionalnoj infrastrukturi (Stiglic, 149).

Tržišna ekonomija, ističe J. Stiglic, ima tri osnovne odrednice, a to su cene, privatno vlasništvo i profit (Stiglic, 148). Tržišna ekonomija, odnosno, tržišna konkurencija, koja funkcioniše na osnovu tih odrednica, obezbeđuje koordinaciju ekonomskog odlučivanja i stvara stimulanse da kompanije proizvode dobra za kojima postoji društvena potreba i to na efikasan način. Ali, tržišni mehanizam podrazumeva i postojanje institucija, ističe J. Stiglic (149). On navodi da su najvažnije institucije pravni i regulatorni okvir koji treba da osigura da se ugovori ispunjavaju, da postoji uređen način za rešavanje komercijalnih sporova, da u slučajevima kada dužnici ne mogu da otplate dugove postoje uređene procedure bankrotstva. Pravni i regulatorni okvir štiti privatnu svojinu, konkurenciju, omogućava funkcionisanje tržišta rada, radne snage i kapitala.

Institucije mogu da se posmatraju kao formalne (sa zakonskog, ekonomskog i političkog stanovišta) i kao neformalne institucije koje su ukorenjene u socijalnoj sferi.

Istražujući kakve bi trebalo da budu tržišno orijentisane institucije, D. Rodrik i D. A. Subramanian (31-34) navode četiri grupe formalnih institucija. Prva grupa su institucije koje grade tržište i koje predstavljaju zakonsku regulativu koja definiše i štiti svojinska prava i uređuje ugovorne odnose da budu fer i pouzdani. Druga grupa su institucije koje regulišu tržište i koje pomažu u regulisanju tržišnih eksternalija, asimetričnih informacija i ekonomije obima u sektorima kao što su transport, telekomunikacije i

životna sredina. Ove institucije podržavaju konkurenciju i podstiču privatizaciju i deregulaciju. Treća grupa su institucije koje obezbeđuju stabilizaciju tržišta i umanjuju mogućnost makroekonomske nestabilnosti (inflacija, devizni kurs, uravnotežen budžet, poresko opterećenje, trgovinska politika, fiskalna pravila, bankarski sistem). Četvrtu grupu čine institucije koje daju legitimnost tržištu i koje podržavaju socijalnu zaštitu i upravljaju društvenim konfliktima. U tu grupu spadaju i sistem osiguranja i sistem socijalne zaštite, koji štite minimum životnog standarda stanovništva. Ove institucije stvaraju povoljne socioekonomske uslove (sistem osiguranja, sistem socijalne zaštite, obrazovanje, infrastruktura, investiciona klima). Komplementarne sa ekonomskim institucijama su političke institucije, pa tako, na primer, transparentnost vladinih mera doprinosi stvaranju stabilnog poslovnog ambijenta.

Kada se govori o neformalnim institucijama misli se na društveni (socijalni) kapital (Putnam i ostali, 1993), koji u značajnoj meri objašnjava razlike u razvoju i dohotku zemalja. One se oslanjaju na kulturu, mentalitet, navike, poverenje, norme, konvencije, društvene mreže, etničke odnose.

Kvalitet institucija značajno utiče na privredni ambijent i ekonomski rast. Pojedini autori (Kaufmann, Kraaz, & Mastruzzi, 2008, 7), govoreći o kvalitetu institucija ističu sledeće karakteristike: kompetentnost vlade da efikasno formuliše i sprovodi ključne ekonomske politike; kvalitet izbornog sistema koji omogućava izbor, praćenje i promenu vlade; uvažavanje onih institucija od strane građana i same vlade koje upravljaju ekonomskim i socijalnim interakcijama između njih.

Neuspeh jednog broja zemalja u sprovođenju tranzicije se upravo pripisuje nekvalitetnim institucijama (Rodrik, 2008, 141). Standardne reforme nisu proizvele trajne rezultate jer su dublji institucionalni faktori bili nepovoljni.

Neefikasnost institucija u Republici Srbiji

Neefikasnost institucija u Republici Srbiji (R. Srbija) ogleda se u svim sferama ekonomskog i socijalnog života. Radi se o nedorečenim i često neusaglašenim zakonima, neusklađenim propisima, nedovoljno razvijenim i netransparentnim procedurama. Zakoni sadrže brojne manjkavosti, a brojna zakonska rešenja se menjaju *ad hoc* pod pritiskom trenutne privredne situacije ili lobija.

Po metodologiji Svetskog ekonomskog foruma (WEF) institucije čine prvi od dvanaest „stubova“ konkurentnosti i uključuju 19 pokazatelja

konkurentnosti. U okviru javnih institucija ocenjuju se: svojinska prava, zaštita intelektualne svojine, upotreba sredstava javnih fondova, javno poverenje u političare, nezavisnost sudstva, pristrasnost vladinih službenika pri donošenju odluka, rasipništvo prilikom trošenja državnog novca, komplikovanost vladine regulative, efikasnost pravnog okvira za rešavanje sporova, efikasnost pravnog okvira u slučaju kršenja regulative, transparentnost u kreiranju državne politike, troškovi zbog terorizma, troškovi zbog kriminala i nasilja, organizovani kriminal, pouzdanost javnih usluga. U okviru privatnih institucija ocenjuju se: etičko ponašanje kompanija, kvalitet revizorskih i drugih standarda u izveštavanju, efikasnost menadžmenta korporacija, zaštita interesa manjinskih akcionara (Global Competitiveness Report, 2013-2014). Republika Srbija ima veoma loš rang institucija u čitavom tranzicionom periodu. U 2013. rang R. Srbije po razvijenosti i kvalitetu institucija je 126 od 148 rangiranih zemalja (Tabela 1).

Tabela 1 Rang institucionalnih indikatora Republike Srbije

Institucije	Rang
Kvalitet institucija	126
Svojinska prava	130
Zaštita intelektualne svojine	115
Upotreba sredstava javnih fondova	94
Javno poverenje u političare	120
Neregularna plaćanja i mito	78
Nezavisnost sudstva	124
Pristrasnost vladinih službenika pri donošenju odluka	127
Rasipništvo prilikom trošenja državnog novca	130
Komplikovanost vladine regulative	142
Efikasnost pravnog okvira za rešavanje sporova	137
Efikasnost pravnog okvira u slučaju kršenja regulative	136
Transparentnost u kreiranju državne politike	118
Ekonomski troškovi zbog terorizma	66
Ekonomski troškovi zbog kriminala i nasilja	89
Organizovan kriminal	127
Pouzdanost javnih usluga	81
Etičko ponašanje kompanija	127
Kvalitet revizorskih i drugih standarda u izveštavanju	117
Efikasnost menadžmenta korporacija	138
Zaštita interesa manjinskih akcionara	144
Zaštita investitora	69

Izvor: Global Competitiveness Report 2013-2014

U okviru institucija najlošiji rang (144) R. Srbija ima u sferi zaštite manjinskih akcionara. Pokazalo se da je Beogradska berza imala prevashodno funkciju završetka privatizacije, a ne mehanizma za efikasnu mobilizaciju i alokaciju sredstava. Nakon formiranja kontrolnog paketa akcija više nije bilo interesa da se trguje njima. To znači da preduzeća ne prikupljaju finansijska sredstva emitovanjem akcija i ne vode politiku dividendi. U takvim uslovima akcije u vlasništvu malih akcionara, (manjinskih vlasnika preduzeća), nemaju nikakvog značaja.

Neefikasnost institucija je usko povezana sa neuspešnom tranzicijom i sistemskom korupcijom i govori o uzročno posledičnoj vezi ovih fenomena.

Tranzicija u R. Srbiji nije mogla biti efikasna zato što nije bilo doslednosti u izgradnji institucionalne infrastrukture koja je trebalo da bude oslonac i regulator radikalne promene ekonomskog sistema. Iskustvo uspešnih tranzicionih privreda i iskustvo stečeno tokom dvadeset tri godine srpske tranzicije (od 1989. do 2014.), govori o značaju institucija u izgradnji stabilnog i podsticajnog privrednog ambijenta.

Institucionalna ograničenja procesa privatizacije

U periodu od 1989. do 2014. donet je veliki broj zakona o privatizaciji, koji su menjani brojnim izmenama i uredbama. Nedoslednost u pravnoj i institucionalnoj podršci procesu privatizacije pokazuje nerazumevanje funkcionisanja integralnog tržišta i vremenskog aspekta njegove izgradnje. J. Stiglic (2002, 149) navodi da su u nacijama sa razvijenom tržišnom ekonomijom zakonski i regulatorni okviri bili izgrađivani duže od 150 godina, kao odgovor na probleme na koje se nailazilo u uslovima slobodnog tržišnog kapitalizma.

Istorijat donošenja zakona o svojskoj transformaciji (od 1989. do 2014.) potvrđuje nerazumevanje kreatora tranzicionih promena važnosti implementiranja dobro osmišljenog programa tranzicije, pravne i zakonske regulative tog procesa (institucionalne infrastrukture), doslednosti u njegovom sprovođenju i njegove vremenske dimenzije.

Prvi Zakon o privatizaciji društvenog kapitala pod nazivom Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom (Sl. list SFRJ 84/89) donet je 1989. godine i predviđao je prodaju društvenog kapitala (u celini ili delom) domaćim ili stranim pravnim i fizičkim licima na javnoj licitaciji u privrednom ambijentu koji nije imao institucionalnu podršku za takav proces.

Pogoršavanje ekonomske situacije u zemlji (porast nezaposlenosti, visoka inflacija, siromašenje stanovništva) verovatno je bio glavni razlog za izmenu prvog Zakona o privatizaciji u Zakon o društvenom kapitalu (Sl. list 46/90). Ovaj zakon je propisao da preduzeće u društvenoj svojini može da pribavlja dodatni kapital izdavanjem deonica sa popustom koje se mogu prodavati radnicima zaposlenim u preduzeću, penzionerima, drugim domaćim fizičkim licima, organizacijama za penzijsko i invalidsko osiguranje, i koje mogu biti u prometu na tržištu hartija od vrednosti. Međutim, u uslovim nerazvijenog tržišta hartija od vrednosti, nekapitalizovanih institucija za penziono i invalidsko osiguranje, ovakav model privatizacije nije doprineo stvaranju efikasnog privrednog ambijenta. Ovaj Zakon je uveo novu instituciju u proces privatizacije, Agenciju za prestrukturiranje i rekapitalizaciju, koja je bila zadužena za konsultantske poslove u vezi sa prodajom preduzeća.

Treći Zakon o privatizaciji koji je donela Narodna Skupština Republike Srbije 1991. (Sl. glasnik RS, broj 48/91) pod nazivom Zakon o uslovima i postupku pretvaranja društvene svojine u druge oblike svojine, nalagao je obaveznu procenu vrednosti kapitala, obavezivanje zaposlenih na upisivanje deonica od najmanje 10% vrednosti društvenog kapitala, smanjenje popusta zaposlenim, promenu uslova uplate novčanih sredstava od prodatih deonica (i to 60% fondu za razvoj, 30% penzijskom fondu i 10% fondu za zapošljavanje).

Narušavanje makroekonomske stabilnosti nametnulo je donošenje zakona o izmenama i dopunama Zakona o privatizaciji i to krajem 1991. (Službeni glasnik RS 75/91) i u 1994. (Službeni glasnik RS 51/94), čime je praktično poništena prethodna privatizacija. Zakonom iz 1994., uvedena je obaveza revalorizacije vrednosti društvenog kapitala koja je utvđena u postupku svih privatizacija obavljenih od početka 1990. Na ovaj način su poništeni efekti privatizacije i udeo privatnog kapitala u ukupnom kapitalu sveo na svega 4%. Međutim, u međuvremenu se odvijala „skrivena“, odnosno, „spontana“ privatizacija. Direktori preduzeća, pojedinci iz privatnog sektora, pripadnici stare i nove političke nomenklature, koristeći institucionalne i vaninstitucionalne mehanizme, izvlačili su sredstva iz društvenih preduzeća i usmeravali ih na firme registrovane na članove porodice i prijatelje. Mnogi analitičari smatraju da je sredinom 90-ih godina XX veka u R. Srbiji stvorena nova politička i ekonomska elita, jezgro nove kapitalističke klase, ali sa malim potencijalima da reformišu privredu. Stvaranju nove kapitalističke elite doprinela je i hiperinflacija, koja je preraspodelila bogatstvo u korist najbogatijih slojeva, kao i dugogodišnje

sankcije međunarodne zajednice uvedene R. Srbiji, koje su omogućile netransparentne načine „zaobilaženja“ tih sankcija u ekonomskom poslovanju sa svetom.

Promena saveznog Zakona o preduzećima (Sl. list SRJ 29/1996) u 1996. je inicirala istovremenu promenu Zakona o privatizaciji, koji je naslovljen kao Zakon o osnovama promene vlasništva društvenog kapitala. Ovaj Zakon je predviđao postupak procene vrednosti ukupnog sopstvenog i društvenog kapitala, zadržavanje kontrole procene u nadležnosti ovlašćenog procenjivača i agencije, i upoređivanje metodologije za procenu vrednosti i za revalorizaciju procene vrednosti kapitala.

Međutim, nerazvijenost tržišnih institucija, finansijski problemi preduzeća i druge nepovoljne okolnosti, uticale su da se donese republički Zakon o svojskoj transformaciji (Službeni glasnik RS 32/1997), koji je predstavljao radikalniji zaokret prema privatizaciji društvene svojine. Ovaj Zakon je propisao tri načina svojske transformacije: a) autonomno; b) prema posebnom programu vlade; i c) uz saglasnost osnivača.

Autonomna svojska transformacija podrazumevala je donošenje odluke o privatizaciji i programa svojske transformacije sa prodajom akcija sa ili bez popusta. Kapital za sticanje besplatnih akcija upisom nije mogao preći 60% procenjene vrednosti kapitala preduzeća, a razlika do pune vrednosti procenjenog kapitala odnosila se na akcije sa popustom. Novčana sredstva ostvarena prodajom društvenog kapitala preduzeća uplaćivala su se Fondu za razvoj 50%, Republičkom zavodu za tržište rada 25% i Republičkom fondu za penzijsko i invalidsko osiguranje zaposlenih 25%. Neprodane akcije do isteka roka iz javnog poziva prenosile su se Akcijskom fondu.

Posle jedanaest godina od donošenja prvog zakona o privatizaciji, donet je juna 2001. novi Zakon o privatizaciji, naslovljen kao zakon o svojskoj transformaciji (Sl. glasnik RS, br. 38/2001). Novi Zakon je predviđao sledeće modele privatizacije: prodaju kapitala putem javnog tendera i putem javne aukcije i prenos kapitala bez naknade zaposlenima i građanima. Kupci kapitala mogu biti domaća ili strana pravna i fizička lica, a postupak privatizacije je trebalo da se sprovede za četiri godine.

Ovaj novi model privatizacije trebalo je da bude brz, sveobuhvatan i oročen. Prodavao se značajan deo kapitala preduzeća u iznosu od 70% strateškom kupcu, deo kapitala u iznosu od 15% delio se zaposlenima a preostali deo se usmeravao u fondove za nezaposlene, penzijski fond i fond solidarnosti.

Zakon o privatizaciji iz 2001. je u članu 19 predviđao da u slučaju kada Agencija proceni da se kapital preduzeća ne može prodati putem tendera i aukcije, treba sprovesti postupak restrukturiranja. On je podrazumevao finansijsku sanaciju, odnosno, statusne organizacione promene i poravnanje iz dužničko poverilačkih odnosa, u cilju prodaje kapitala i imovine. U slučaju da je finansijska sanacija nemoguća, onda se pokreće stečaj i prodaja imovine po stečajnim cenama. Međutim, proces restrukturiranja nije sproveden, a zbog nespremnosti i neopremljenosti sudova nije uspešno obavljen ni stečaj velikog broja preduzeća.

Pokazalo se da su brojni zakoni o privatizaciji, i savezni i republički, bili neadekvatni sa aspekta osnovnog cilja, a to je promena vlasničke strukture privrede.

U konačnoj oceni efekata privatizacije, M. Zec i O. Radonjić (2010, 153) navode da se učinak privatizacije u suštini sveo na: a) prodaju uspešnih preduzeća putem besplatne podele akcija po modelu iz 1997. Sada su ta preduzeća u rukama nove elite koja ih je kupila preko tržišta kapitala (pivare, konditorske kompanije, trgovine, proizvodnja mineralnih voda); b) na tendersku prodaju kompanija koje proizvode akciznu robu (prerada nafte, proizvodnja cigareta, farmaceutske kompanije); c) na prodaju malih preduzeća koja su kupljena radi imovine i likvidacije.

Proces privatizacije trebalo je da dovede do stvaranja takvog investicionog ambijenta koji će pogodovati pojavi novih firmi i konkurentskoj utakmici privatizovanih kompanija. Otpočinjanje radikalne svojinske transformacije u uslovima neizgrađenih institucija, kontradiktornih i nedorečenih zakona, produkovalo je nestabilan, neregulisan tržišni ambijent u kome godinama egzistiraju kompanije u restrukturiranju, „fantomske“ kompanije, kompanije koje čekaju privatizaciju zbog toga što su više puta neuspešno privatizovane ili nisu ni ušle u proces privatizacije.

U periodu posle 2010. godine privatizacija se svodi na stečaj preduzeća i na privatizaciju putem prodaje imovine, čime se veliki društveni troškovi restrukturiranja kompanija i povlastica investitorima usmerava na državu.

Analizirajući investicionu klimu u R. Srbiji, eksperti američkog biroa za ekonomske i spoljne poslove (*Bureau of Economic and Business Affairs*) u svom izveštaju (*Investment climate statement – Serbia, 2013*) ističu problem nezavršene privatizacije kao jedne od važnih odrednica investicionog ambijenta. Navodi se da je broj neuspešnih privatizacija od 2000. do 2013. dostigao 27%. U tom periodu privatizovano je oko 2350 preduzeća, od tog

broja 646 ugovora o privatizaciji je poništeno zato što kupci nisu bili u mogućnosti da ispune ugovorne uslove. Približno 535 preduzeća još uvek čeka privatizaciju i njihova perspektiva je neizvesna zbog brojnih razloga. Veliki broj kompanija, približno 170, jesu kompanije u restrukturiranju. Najveći deo tih kompanija su visoko zadužene, sa suvišnim radnicima, nemaju tržište za svoje proizvode i opstaju zahvaljujući vladinim subvencijama. Amandmanima na Zakon o privatizaciji, koji su doneti krajem 2012, određen je jun 2014. kao konačni rok za rešavanje statusa kompanija u restrukturiranju: ili će kompanije naći kupce ili će biti pokrenuta procedura bankrotstva.

Evropska komisija u svom izveštaju (European Commission's October 2012 Progress Report for Serbia) navodi da u R. Srbiji posluje 35 velikih državnih preduzeća i više od 650 gradskih (opštinskih) preduzeća u određenim privrednim oblastima. Velika državna preduzeća dominiraju u vodećim sektorima privrede, uključujući energetiku, transport, komunalne usluge, telekomunikacije, infrastrukturu, rudarstvo, prirodne resurse. Velika državna preduzeća ostvaruju gubitke oko jedne milijarde evra, što je 40% svih gubitaka u privredi.

U takvom privrednom ambijentu nema ravnopravne tržišne utakmice: pojedine kompanije opstaju zahvaljujući vladinim subvencijama, druge su zbog neuspešnih privatizacija uništene. Svi aspekti nacionalnog romba konkurentnosti o kojima govori Porter (2008, 214), (faktorski uslovi, kontekst za strategiju firmi i rivalitet, srodne i pomoćne grane, uslovi tražnje) su nerazvijeni i bez međusobne povratne sprege.

Faktori koji utiču na investicionu klimu obuhvaćeni su i vrednovani pomoću različitih indeksa, kao što su Indeks poslovne konkurentnosti (*Doing Business Index*), Indeks ekonomskih sloboda (*Index of Economic Freedom*), Indeks percepcije korupcije (*Corruption Perception Index*).

Indeks poslovne konkurentnosti objavljuje Svetska banka i pokazuje rang 183 zemlje prema lakoći poslovanja u njima i meri pogodnosti regulatornog okruženja za otpočinjanje poslova domaćih firmi. Rangiranje zemalja se vrši prema deset najvažnijih obeležja poslovne klime: osnivanje preduzeća; dobijanje građevinske dozvole, uvođenje struje; registrovanje imovine; dobijanje kredita; zaštita investitora; plaćanje poreza; međunarodna trgovina; izvršenje ugovora i rešavanje problema solventnosti.

Rang Republike Srbije u 2012. (92) u odnosu na bivše republike SFRJ bolji je samo od ranga Makedonije (125). Prema DB indeksu za 2012. u R.

Srbiji je najlakše registrovati firmu (rang 39 od 183 zemlje), a najteže rešiti problem nesolventnosti (rang 113).

Tabela 2 Rang lista odabranih zemalja prema DB indeksu (2009-2012)

Zemlje	2009	2010	2011	2012
Slovenija	54	53	42	37
Hrvatska	106	103	84	80
BiH	119	116	110	125
Srbija	94	88	89	92
Crna Gora	90	71	66	56
Makedonija	71	32	38	22
2009 (181 zemlja); 2010 (183 zemlje); 2011 (183zemlje); 2012 (183 zemlje)				

Izvor: Doing Business Index, WB, 2009, 2010, 2011, 2012.

Heritage Foundation objavljuje indeks ekonomskih sloboda (*Index of Economic Freedom*) koji meri deset komponenti ekonomskih sloboda, grupisanih u četiri stuba (vladavina prava; ograničavanje državne moći; efikasnost regulative; otvorenost tržišta).

Tabela 3 Komponente ekonomskih sloboda

Vladavina prava	Ograničavanje države	Efikasnost regulative	Otvorenost tržišta
Svojinska prava	Fiskalna sloboda	Sloboda poslovanja	Sloboda trgovine
Sloboda od korupcije	Državna potrošnja	Sloboda rada	Sloboda ulaganja
		Monetarna sloboda	Finansijska sloboda

Izvor: Index of economic Freedom

IEF indeks svaku kategoriju ekonomskih sloboda vrednuje na skali od 1 do 100.

Sumarne ocene za R. Srbiju (Tabela 4) pokazuju da svi aspekti ekonomskih sloboda (vladavina prava, državno uplitanje u privredu, zakonska regulativa i otvorenost tržišta) upućuju na nepovoljan investicioni ambijent. U četvorogodišnjem periodu (2009-2012) ocena ekonomskih sloboda nije bila veća od 58. Ukoliko je ocena u intervalu od 0 do 49,9, u pitanju je ekonomski neslobodna zemlja, a skoro neslobodna je ako je ocena od 50 do 59,9.

Tabela 4 Vrednost IEF indeksa i rang grupe zemalja

Zemlje	2009		2010		2011		2012	
	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena
Slovenija	68	62,9	61	64,7	66	64,6	69	62,9
Hrvatska	116	55,1	92	59,2	82	61,1	83	60,9
BiH	134	53,1	110	56,2	104	57,5	104	57,3
Srbija	109	56,6	104	56,9	101	58,0	98	58,0
Crna Gora	94	58,2	68	63,6	76	62,5	72	62,5
Makedonija	78	61,2	56	65,7	55	66,0	43	68,5

2009 (179 zemalja); 2010 (179 zemalja); 2011 (142 zemlje); 2012 (144 zemlje); 2013 (148 zemalja)

Izvor: Index of Economic Freedom, 2009, 2010, 2011, 2012

Sistemska korupcija u procesu privatizacije

Zemlje u tranziciji odlikuje problem destruktivne korupcije koja se po terminologiji Svetske banke naziva zarobljavanje države od strane korumpiranih činovnika, kriminalnih grupa i oligarha koji su se uključili u državne poslove.

Korupcija u procesu privatizacije u Republici Srbiji može se terminologijom S. R. Ekermana (2008, 18) opisati kao velika korupcija, koju čine sledeće podvrste: kao prvo, čitava grana javnog sektora može da se organizuje kao sistem za iznuđivanje rente. Primer za takvu korupciju jeste slučaj kada najviši policijski zvaničnici u saradnji sa organizovanim kriminalnim grupama, kojima je *de facto* dat monopol na nezakonite aktivnosti, organizuju široke sisteme korupcije. S.R. Ekerman navodi da korumpirani sistemi mogu biti agencije za naplatu poreza i razni inspektorati. Druga podvrsta je korumpirani izborni sistem u kome novac, bilo da je iz javnih ili privatnih izvora, određuje ishod izbora. Treća podvrsta jesu aktivnosti vlade u kojima državni zvaničnici mogu da ostvare veliku dobit uzimajući mito od privatnih kompanija, kao što je slučaj prilikom izgradnje autoputeva, dodeljivanja koncesija za prirodne resurse i privatizacija državnih preduzeća.

Korupcija je veoma složen fenomen koji usporava ekonomski razvoj, razara demokratske institucije i destabilizuje privredu. Ona u R. Srbiji ima brojne dimenzije i brojne negativne efekte: smanjuje poreske prihode, umanjuje efikasnost javnih službi, sprečava dolazak ozbiljnih investitora,

destimuliše preduzetništvo i inovacije. Dugi niz godina korupcija, prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, jeste najproblematicniji faktor u poslovanju u R. Srbiji (Tabela 5).

Tabela 5 Najproblematicniji faktori u poslovanju u 2013.

Zemlje	1	2	3	4	5
Slovenija	Pristup finansiranju	Neefikasnost državne birokratije	Restriktivni Zakon o radu	Poreske stope	Korupcija
Hrvatska	Neefikasnost državne birokratije	Politička nestabilnost	Korupcija	Poreske stope	Restriktivan Zakon o radu
BiH	Pristup finansiranju	Politička nestabilnost	Poreske stope	Državna nestabilnost	Inflacija
Srbija	Korupcija	Neefikasnost državne birokratije	Pristup finansiranju	Državna nestabilnost	Neodgovarajuća infrastruktura
Crna Gora	Pristup finansiranju	Korupcija	Neefikasnost državne birokratije	Poreske stope	Neodgovarajuća infrastruktura
Makedonija	Pristup finansiranju	Neodgovarajuća infrastruktura	Nedovoljno obučena radna snaga	Niska kultura rada	Neefikasnost državne birokratije

Izvor: Global Competitiveness Report 2013-2014

Republika Srbija je prema Indeksu percepcije korupcije sa najvećom korupcijom u odnosu na bivše republike SFRJ (Tabela 6).

Tabela 6 Vrednosti CPI indeksa i rang grupe zemalja (2009-2012)

Zemlje	2009		2010		2011		2012	
	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena	Rang	Ocena
Slovenija	27	6.6	27	6.4	35	5.9	37	61
Hrvatska	66	4.1	62	4.1	66	4	62	46
BiH	99	3	91	3.2	91	3.2	72	42
Srbija	83	3.5	78	3.5	86	3.3	80	39
Crna Gora	69	3.9	69	3.7	66	4	75	41
Makedonija	71	3.8	62	4.1	69	3.9	69	43

2009 (179 zemalja); 2010 (178 zemalja); 2011(183); 2012 (174)

Izvor: Corruption perceptions index

Ankete izvršnih menadžera transnacionalnih kompanija koje posluju u zemljama Jugoistočne Evrope, pokazuju da strani investitori posmatraju korupciju u R. Srbiji kao veliku prepreku za poslovanje.

Izvori korupcije u procesu privatizacije ogledaju se u sledećim procesima: a) u dugom zadržavanju preduzeća u postupku privatizacije; b) u neregularnostima u privatizaciji putem aukcije; c) u neefikasnim stečajnim postupcima. Naime, loše koncipirani zakoni o privatizaciji i nedoslednost u njihovom sprovođenju doveli su do dugog zadržavanja preduzeća u postupku privatizacije, što je omogućavalo upravljačkoj eliti da u sprezi sa državnim birokratijom zaključuje štetne ugovore i nezakonito prisvaja imovinu preduzeća. U brojnim aukcijama je bila potcenjena vrednost imovine koja se privatizuje; ucenjivani su ozbiljni ponuđači kako bi se sprečili da učestvuju na aukciji ili da podižu cenu; mnogi su na aukcijama kupovali preduzeća sa namerom da ne izvrše obaveze plaćanja u određenom roku, i da do trenutka proglašavanja rezultata aukcije ništavnim, ostvare svoje nelegalne interese. Zakon o stečaju se nedosledno primenjivao, ili se uopšte nije primenjivao. Stečajni postupci su trajali dugo, što je dovelo da rasta troškova i do umanjivanja supstance stečajnih dužnika.

Netransparentnost procesa privatizacije, tajnost informacija i njihova zloupotreba, doveli su do velike korupcije u procesu privatizacije. Na razmere korupcije u procesu privatizacije ukazala je i Evropska komisija i Evropski parlament koji je od Vlade Republike Srbije zatražio skidanje oznake državne tajne sa dokumentacije 24 najveća sporna slučaja privatizacije i njihovu proveru. U pitanju su sledeće privatizacije: Sartid; Jugoremedija; Mobtel; C market; ATP Vojvodina; Luka Beograd; Nacionalna štedionica; Večernje novosti; Veterinarski zavod-Zemun; Zastava elektro; Tehnohemija; Srbolek; Šinvoz; Keramika iz Kanjiže; Prosveta; Azotara Pančevo; Putnik; Srbija –Turist; Galenika; Trudbenik gradnja; Konverzija prava korišćenja u pravo svojine DelRealu; Nuba;Koncesija za autoput Horgoš-Požega; Izvoz šećera u EU.

Zaključak

U R. Srbiji su sa velikim zakašnjenjem pokrenute institucionalne promene koje su morale da budu integralni deo programa tranzicije, a pre svega privatizacije. Izostanak implementiranja tržišnih institucija uslovio je sporu promenu poslovnog okruženja. Sa velikim zakašnjenjem je donet zakon o investicionim fondovima, zakon o bankrotstvu, zakon o stečaju. Time je odloženo restrukturiranje državnog sektora a Agencija za

privatizaciju je godinama u svom portfelju imala manjinske pakete akcija više stotina društvenih preduzeća koja su čekala postupak stečaja.

Loša institucionalizacija procesa privatizacije omogućila je sistemsku korupciju, prenos društvenog vlasništva na relativno mali broj oligarha uz ogromne negativne ekonomske i socijalne posledice (stagnacija proizvodnje, deindustrijalizacija, društveno raslojavanje, porast nezaposlenosti, porast siromaštva i nejednakosti).

Izbor modela privatizacije i zakonska regulativa tog procesa, govori o nedoslednosti, netransparentnosti i nepravdičnosti programa privatizacije. Neuspešna i nezavršena privatizacija i korupcija u procesu privatizacije u velikoj meri su odredili investicioni ambijent u Republici Srbiji. On ne privlači ozbiljne investitore u industrije koje proizvode razmenljiva dobra, ne pogoduje pojavi novih firmi i ne stvara romb nacionalne konkurentnosti.

Literatura

1. Ackerman, S. R. (2008). International handbook on the economies of corruption, ed. copyright, Službeni glasnik, Beograd.
2. Bureau of Economic and Business Affairs, Investment climate statement – Serbia, 2013.
3. Corruption perceptions index 2009, 2010, 2011, 2012., Transparency International.
4. Doing Business Index, 2009, 2010, 2011, 2012.
5. Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum.
6. Index of Economic Freedom, Heritage Foundation, 2009, 2010, 2011, 2012.
7. Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2008). Governance Matters VII. Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2007, The World Bank Development Research Group, Washington.
8. Maksimović, Lj., (2009). Jačanje konkurentnosti privrede R. Srbije u uslovima tranzicije, Naučno društvo ekonomista Srbije, Akademija ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu.
9. Porter, M., (2008). O konkurenciji, FEFA.
10. Putman, R.D., Leonardi, R., Nanetti, R.Y., (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press.
11. Rodrik, D., Subramanian, A., (2003). The primacy of institutions, Finance and Development, 40(2).
12. Rodrik, D., (2008). Zbogom vašingtonski konsenzus, zdravo vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju Svetske banke Ekonomski rast devedesetih: lekcije na osnovu decenije reformi, *Panoeconomicus*

13. Stiglic, J., Protivrečnosti globalizacije, (2002), SBM-x
14. Zec, M., Radonjić, O. (2010). Sistemski deficit i tranzicija u Srbiji, Zbornik Ekonomsko socijalna struktura Srbije, Naučno društvo ekonomista i EFU Beograd.

THE ROLE OF INSTITUTIONAL FACTORS IN CREATING AN INVESTMENT ENVIRONMENT

Abstract: The paper points out the significance of institutional factors in creating a favorable investment environment. The meaning of institutions includes laws and regulations governing all aspects of economic and social life, as well as operational bodies that conduct the laws and regulations. The starting point are the following hypotheses: many privatization laws enacted in the period 1989-2013 were poorly designed and did not achieve the main goal: change of ownership and increase in production efficiency. Secondly, the laws on privatization have contributed to the development of systemic corruption. Thirdly, inefficient privatization and systemic corruption are the main causes of creating an unfavorable investment climate in Serbia.

Keywords: transition, institutions, privatization, corruption, investment environment.

KLJUČNE DETERMINANTE I EFEKTI KAPACITETA DRŽAVE: REPUBLIKA SRBIJA I ZEMLJE U REGIONU

Dr Ljubinka Joksimović*

Apstrakt: U tekućoj debati povodom uloga institucija u ekonomskom razvoju, kapacitet države se pojavljuje kao mogući katalizator poželjnih ekonomskih i socijalnih ishoda. Kapacitet države se tumači kao potencijalni izvor snage koja može da fundamentalno utiče na formulaciju i implementaciju javnih politika, bez obzira na ideološki sadržaj i dizajn. U radu se pokazuje da koncept kapaciteta države može pomoći u odgovoru na pitanje koji je tip jačanja države poželjan u transformacionim procesima postsocijalističkih zemalja. Dat je analitički okvir kako da se oceni i prati evolucija kapaciteta države kao zavisne varijable. Identifikuje se pet determinanti kapaciteta države koje omogućavaju sistematsku diferencijaciju između slabih i jakih država koristeći kvantitativne indikatore da se to postigne. Istraživački uzorak uključuje: Srbiju i devet zemalja u regionu (Mađarska, Slovenija, Hrvatska, Bugarska i Rumunija kao članice EU i Makedonija, BiH, Albanija i Crna Gora, kao države nečlanice EU), pokazujući različite početne ekonomske i političke uslove i njihovu evoluciju. Period analize je ograničen (2000-2011) što je uslovljeno mogućnošću da je dovoljno pouzdane i komparativno merljive indikatore moguće naći samo za taj period. Rad se završava predlaganjem petokomponentnog indeksa, koji ima svoja prihvatljiva ograničenja i kojim se operacionalizuje kapacitet države i vrši klasifikacija zemalja prema kvantitetu kapaciteta koji poseduju.

Ključne reči: kapacitet države, svojinska prava, poreski prihodi, kvalitet regulacije

Uvod

U veoma uticajnom delu *Bringing the State Back In* [12,], ističe se nagli porast interesovanja za državu kao aktera i strukturirajuću snagu. Ono se ne smanjuje ni danas. Ovo interesovanje je pokrenulo istraživanje o tome koji atributi države imaju najveću analitičku moć da bi se objasnila 'jačina' i 'slabost' države i onda njeni različiti rezultati. Ovi rezultati primarno se odnose na ekonomski rast i razvoj, domaću političku stabilnost, međunarodnu bezbednost i međunarodnu trgovinu. Sposobnost da se oni ostvare, generalno se smatra da je proizvod visokog kapaciteta države.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: joka@ekof.bg.ac.rs

Štaviše, u najnovijim radovima [3, 2-11], [4, 14-56], [5, 3-17], [21, 2-17], [1, 2-8], dokazuje se da preduslovi za efikasnu tržišnu privredu moraju da budu stvoreni od strane države. Otkrivajući koje zemlje mogu da ponesu atribut slabih ili ranjivih država, otvoren je put da moderna ekonomska analiza danas ozbiljno razmatra ulogu institucija koje podržavaju tržišta, tj. onih javnih institucija koje stoje iza tržišta i omogućavaju im da funkcionišu. Da bi tržišta bila efektivna, neophodno je ustanoviti funkcionalni pravni sistem, funkcionalni poreski sistem, "pametnu" regulaciju, zaštitu svojinskih prava (fizičkih i intelektualnih) itd.

Ovaj pristup daje centralnu ulogu političkoj ekonomiji razvoja, tj. razumevanju podsticaja i u javnoj i u privatnoj sferi i tiče se bilo koje zemlje i nivoa razvijenosti. Skorašnji krizni ekonomski i finansijski lomovi su potvrdili da čak i etablirane demokratije/tržišne ekonomije uvek moraju da se prilagođavaju novim izazovima, a izgradnja efektivnih institucija je put koji može to da garantuje na duži rok.

U ovom kontekstu ne bi trebalo da zvuči kao iznenađenje i poziv da bi trebalo državu vratiti u debatu o transformaciji postsocijalističkih zemalja. U postsocijalističkim zemljama inicijalne debate povodom tranzicije su se fokusirale na političku i ekonomsku tranziciju ('demokratizacija' plus 'marketizacija'), dok su pitanja nacionalnog identiteta i države kao strukturirajuće snage zanemarena. Preovlašivalo je neoliberalno gledište: jake države i veliki državni aparati (a ne slabe države) su ključni problemi koji sprečavaju uspešnu transformaciju. Kritičari takvog minimalističkog gledišta su ukazivali na činjenicu da mnoge države koje su krenule u tranziciju imaju puno slabosti. Ukazivalo se na slabosti u vladavini zakona, nepodnošljivo visoke socijalne tranzicione troškove, uzurpaciju države od moćnih grupa radi ekstrakcije rente, slabo ili nepostojeće civilno društvo i stoga slabe implementacione kapacitete za ekonomsku politiku.

Koji tip jačanja države je onda poželjan? Prvo, rekla bih da bi u sadašnjoj debati, normativni opozit slabe države trebalo da bude funkcionalno jaka i sposobna država koja omogućava društvu da se kontinuirano prilagođava stalno promenljivom međunarodnom okruženju. Drugo, cenim da koncept kapaciteta države može da pruži zadovoljavajuća objašnjenja na gornje pitanje, jer se u tekućoj debati o ulozi institucija u razvoju, državni kapacitet ističe kao katalizator poželjnih socijalnih i ekonomskih ishoda. Kapacitet države se tumači kao potencijalni izvor snage koja može fundamentalno da oblikuje implementaciju i konačni uticaj javnih politika, bez obzira na njihov ideološki sadržaj i dizajn. Otuda, da utiče na rezultate u ekonomskom rastu, ljudskom razvoju, građanske konflikte, međunarodnu bezbednost,

međunarodnu trgovinu i konsolidaciju demokratije [9, 2-41], [10, 2-31], [21, 2-8], [18, 2-18].

Cilj rada je da se pruži analitički okvir pomoću koga se može oceniti i pratiti razvoj državnog kapaciteta kao zavisne varijable. On bi bio koristan, kako u testiranju teorija koje se tiču komponenti (determinanti) kapaciteta države, modela stabilnosti i promene istog, tako i u ispitivanju efekata na razne fenomene, počev od ekonomskog rasta do demokratije. Geografski fokus je na Republici Srbiji (R. Srbija) i zemljama u regionu (Mađarska, Slovenija, Hrvatska, Bugarska i Rumunija, kao članice EU i Makedonija, BiH, Albanija i Crna Gora, kao nečlanice EU). Period posmatranja se odnosi na 2000-2011 jer pouzdani, kontinuirani i merljivi indikatori se mogu naći tek za period od 2000. pogotovo kad je reč o R. Srbiji, Crnoj Gori, BiH i Albaniji.

Kapacitet države: institucionalni fokus

Proliferacija teorija koje sadrže državni kapacitet kao objašnjavajuću varijablu, proizvela je velike divergencije oko toga kako se sam koncept koristi. Moje istraživanje najnovijih radova omogućuje mi da ocenim da se veliki procenat koncepata kapaciteta države generalno svodi na ono što bih nazvala tripartitna koncepcija i obuhvata neki nivo i kombinaciju kapaciteta prinude, kvalitet i konzistentnost birokratije (administrativni kapacitet) i sposobnost države da ekstrahuje sredstva iz društva (ekstraktivni kapacitet), [21, 3-14], [27, 267-271].

Ovi kapaciteti su međusobno povezani. Bez ekstraktivnog kapaciteta i u uslovima dovoljne političke stabilnosti, nemoguće je sakupiti prihod. Bez kompetentne birokratije tačno izračunavanje prihoda i naplata je nemoguće i kapacitet prinude slabi. Bez prihoda, država ne može da ima ni kapacitet prinude, ni solidnu birokratiju, jer državni službenici i vojska neće besplatno da rade.

Ima primera i jednodimenzionalne operacionalizacije kapaciteta države. Moje stanovište je da je kapacitet države inherentno integrisan koncept koji predstavlja nešto više od egzaktne sume delova, jer kad se odnos između različitih komponenti kapaciteta promeni, menjaju su i interaktivni efekti i viši skor svake komponente kapaciteta ne vodi nužno do višeg ukupnog skora. Prepoznajući ove zamke, neki autori pokušavaju da razviju pokazatelje koji reflektuju njegovu složenu prirodu sa više aspekata [11, 164-175], [27, 268-270]. Međutim, moje je stanovište da analitička distinkcija između kapaciteta države i drugih faktora mora biti jasna ako se želi da se ustanovi uzročna veza. U tom slučaju se zahteva minimalna definicija

kapaciteta države u smislu institucionalnih sposobnosti, kako bi se održao maksimum analitičke korisnosti.

Za analitičku ocenu sposobne i funkcionalne države, posebno država u tranziciji, kao veoma korisna se pokazuje Evansova terminologija [13]. Država može da bude izvor problema (državni neuspesi, troškovi i rizici povezani sa državnom akcijom). Ona može i da pruža rešenja (obezbeđuje javna dobra, domaću i međunarodnu bezbednost, sprovođenje ugovora i rešava probleme kolektivne akcije u društvu).

Pokazalo se da manje razvijene države, a takođe i države u tranziciji u regionu koji je predmet interesovanja u radu, mogu imati i nizak nivo funkcionalnosti (država kao pružalac rešenja - ne obezbeđuje proklamovana javna dobra za građane) i visoke nivoe disfunkcionalnosti (država kao izvor problema - visok nivo korupcije i arbitrarna primena zakona). Države mogu biti veoma vešte u oblikovanju očekivanja građana, kanalisanju pristupa resursima, ali i torturisanju političkih oponentata, a istovremeno su nesposobne da formulišu koherentne ciljeve i implementiraju politike konzistentno na svojoj teritoriji.

Sposobna i finkcionalna država je ona koja nudi rešenja po najnižim troškovima i generiše što manje disfunkcionalnosti. Znači, država jača, podiže svoj kapacitet, istovremenim procesima koji uključuju i njeno jačanje i njeno ograničavanje.

Uzimajući u obzir napred rečeno, moja radna definicija kapaciteta države odnosi se na institucionalnu sposobnost države da realizuje javne politike kojima se obezbeđuju korist i usluge za domaćinstva i firme. Kao indikatori koji mere institucionalnu sposobnost ili kapacitet države sugerišu se: (1) naplata poreskih prihoda, (2) zaštita svojinskih prava, (3) kvalitet regulacije, (4) kontrola korupcije i (5) unapređenje infrastrukture.

Determinante kapaciteta države i efekti

Naplata poreskih prihoda

U prvom koraku operacionalizacije kapaciteta država u regionu izabrala sam, kao i mnogi drugi autori, naplatu poreza kao ključnu determinantu. Poreskim prihodima vlade finansiraju svoje aktivnosti; oni omogućavaju državi da kreira fiskalni prostor kako bi sledila nacionalnu razvojnu agendu, stabilizovala svoj suverenitet i zadovoljila potrebe svojih građana. Efikasna poreska naplata ne ogleda se samo u punjenju nacionalnog budžeta. Ona je bitna komponenta dobrog upravljanja i ogledalo kvaliteta različitih

procedura i institucija od kojih zavisi naplata poreza. Naplata poreza se pokazuje kao konačni proizvod kreiranja politike, monitoringa ekonomske aktivnosti, administriranja složenih zadataka i sudske i kaznene politike.

Političko rukovođenje, ekonomski rast i oporezivanje kreiraju uzajamno pojačavajuće procese u izgradnji kapaciteta države; institucionalni i politički faktori oblikuju poreske sisteme, dok načini naplate poreza utiču na efektivnost državnih institucija, dinamiku investicione klime i ekonomski rast. Ekonomski rast i rezultirajući viši poreski prihodi, sa svoje strane, omogućavaju finansiranje sposobnije javne administracije i kvalitetnijih javnih dobara. "Fiskalni socijalni ugovor" je ključni faktor koji obezbeđuje politički legitimitet i održiv ekonomski rast; stabilni, transparentni poreski sistem se percipira od investitora kao znak etablirane vladavine zakona [16, 76-78].

Porezi su specijalna vrsta prihoda u smislu da njihova naplata reprezentuje sposobnost države da obaveže građane da deluju protiv svojih neposrednih interesa, predajući joj deo svog novca. Kapacitet da se implementira takva mera, otuda, služi da se pravi razlika između sposobnih i manje sposobnih vlada. Ovo se tiče, takođe, dinamičkog odnosa između države i poreskih platiša, tj. neke vrste ugovora o reciprocitetu između poreskih platiša i vlade, u smislu da platiše očekuju koristi zauzvrat plaćanja poreza. Oporezivanje kao komponenta osnaživanja državnog kapaciteta stoga zahteva razumevanje poreza kao sistema - sistema koji bi trebalo da je administrativno efektivan, ekonomsko efikasan i politički pravičan. Dugoročni cilj oporezivanja kao komponenta jačanja državnog kapaciteta, podrazumeva "kvazi volontarno prihvatanje", tj. poreske platiše imaju intrisičnu spremnost da plaćaju poreze državi jer je vide kao legitimnu, a poreske vlasti se smatraju kompetentnim agentima i država koristi javne prihode za poboljšanje javnih dobara. Ako se poreski sistem ceni kao administrativno nekompetentan i koruptivan, ekonomski štetan za razvoj privatnog sektora, ili politički uzapćen i nefer, sve tehničke reforme i promene u poreskoj strukturi (stope ili baze) imaće u najboljem slučaju mali uticaj.

U poreskoj kulturi koja se tiče interakcija formalnih i neformalnih institucija sa nacionalnim poreskim sistemom, centralna komponenta je poreski moral - spremnost da se plate porezi bazirana na tome kako građani prihvataju legitimnost države. Mali je broj istraživanja koja bi se ticala poreskog morala u privredi zemalja u tranziciji. Ona dokumentuju da su u tranzicionim zemljama, pa čak i onima koje su se pridružile EU, unapređena poreska politika i zakoni, ali da su institucionalne promene u poreskoj

administraciji kasnile ili izostale, što se reflektovalo na osetan pad poreskog morala u periodu 2000 - 2009 [29, 12-20], [28, 161-164]. U Srbiji, BiH i Albaniji poresku administraciju karakteriše relativno loše upravljanje u smislu da ne postoji odgovarajuća upotreba modernih kompjutera i složene tehnologije, neadekvatno sakupljanje i obrada informacija, relativno brojne koruptivne radnje i prevelik broj, ali nedovoljno osposobljenih administrativnih radnika. Ukupna veza između plaćanja poreza i obezbeđenja javnih dobara je slabo vidljiva [24, 14-15].

Sve u svemu, istraživanja pokazuju da poreski moral nema puno veze sa troškovima poreskog opterećenja, već je u suštini važno kako se stope poreza reflektuju na odnose države i biznisa i kakva je struktura odnosa između političke i biznis elite, s obzirom da su porezi uvek političke prirode. Politički sporazum između ovih dveju elita bitan je za rezultate ekonomskog razvoja [6, 83-90]. Poreska kultura i moral građana su jako povezani sa njihovom percepcijom o benefitima koje dobijaju sa javnim dobrima i uslugama i percepcijom o tome kako poreske vlasti tretiraju različite segmente formalne i neformalne ekonomije. Poreska evazija obično je indikator koruptivnih, nekompetentnih praksi sprovođenja zakona i ne pogađa samo manje razvijene zemlje.

Sadašnja finansijska i ekonomska kriza je novi izazov za poresku administraciju u većini zemalja. Neizvršenje poreskih obaveza ima razne forme: učestvovanje u oporezivim transakcijama bez registrovanja kod poreskih vlasti; nepodnošenje prijava na poreski prihod do zakonskog roka; nepotpuno prijavljivanje poreskih obaveza ili nezakonito potraživanje refundiranja poreza i nedovoljno plaćanje zaostalih poreza.

Kreditno ograničene poreske platiše pribegavaju poreskoj evaziji. Privrednici ne doznaju vladi poreze koje su zadržali od mušterija (naplata poreza na dodatu vrednost u Srbiji je opala poslednje dve godine sa 85 % na 73 %), ili zaposlenih radnika (porez na plate). Poreske platiše koje se suočavaju sa stečajem, često cene da je rizik (kazna) od poreske evazije manji u odnosu na dobitke koji mogu da stvore izbegavanjem stečaja [8, 3-12].

Za ocenu ove determinante kapaciteta države, u radu se koristi procentualno učešće poreskih prihoda u BDP za svaku godinu od 2000 do 2011 (koristi se sedam kategorija listiranih u Finansijskoj Statistici MMF: porezi na dohodak, profit, kapitalne dobitke, plate, nekretnine, porez na dodatu vrednost i porezi od međunarodne trgovine). Isključila sam poreze generisane socijalnim doprinosima (penzije i zdravstveni sistem) jer se oni više odnose na obuhvat države nego na njen kapacitet (Tabela 1).

Tabela 1 Poreski prihod (% BDP); prosečna vrednost 18.87

Godina	Alb	BiH	Bgr	Hrv	Mađ	Mkd	CG	Rum	Srb	Slo
2000	16	19	19	19	21	16	15	12	16	20
2001	16	20	20	20	22	17	16	12	17	21
2002	17	20	21	20	22	17	16	12	17	21
2003	17	19	20	20	22	18	17	12	17	21
2004	16	19	21	20	21	18	15	12	17	20
2005	17	20	22	20	20	19	19	12	20	21
2006	16	23	23	20	20	19	22	11	24	21
2007	14	22	23	20	22	19	23	12	24	20
2008	14	21	23	19	24	19	22	18	23	20
2009	13	20	21	19	24	18	21	16	22	18
2010	13	20	19	19	23	17	20	17	23	17
2011	14	21	19	18	21	17	21	17	22	18
Srednje	15.3	20.3	20.9	19.5	21.8	17.8	18.9	13.6	20.2	19.8

Izvor: Financial Statistics of IMF; Economist Intelligence Unit, razne godine

Republika Srbija je u 2000. i narednih par godina ubirala relativno niske poreske prihode računane u odnosu na BDP, što je svakako bila posledica političkog i ekonomskog haosa izazvanog bombardovanjem od strane NATO i obaranjem tadašnjeg režima. U zemljama koje su se pripremale za ulazak u EU, Mađarska i Slovenija, ekonomska i politička situacija je bila stabilnija i u njima je učešće poreskih prihoda u BDP bilo veće, nešto preko 20%. Period stabilizacije u Srbiji od 2006. se povoljno reflektovao i na ovu komponentu državnog kapaciteta, pa se u svim narednim godinama učešće istog kretalo između 22% i 24%, što nije iznad onih učešća ostvarenih u Mađarskoj, ali jeste više od istih postignutih u Sloveniji i Hrvatskoj. Prosečna vrednost ovog indikatora za period od 12 godina za zemlje u regionu navedene u Tabeli 1 jeste 18.8% od BDP. Za Srbiju je prosečna vrednost 20.2%, samo je nešto malo niža od iste u Mađarskoj i BiH, što ukazuje da reforme u ovoj komponenti kapaciteta države kriju značajan potencijal.

Primena svojinskih prava

Skorašnja istraživanja su ukazala na postojanje jake pozitivne veze između nivoa ekonomskog razvoja i sigurnosti svojinskih prava u državi [23, str. 207-225] [31, str. 58-62] [20, str. 506-512]. U bogatijim zemljama bolja je javna primena svojinskih prava i veća je sigurnost za nosioce prava; pojedinci su spremniji da snose teret troškova primene istih. Poboljšanja u

primeni zaštite svojinskih prava generišu ekonomski rast, što posledično podstiče spremnost da se ova prava zaštite. Tako se formiraju dva odvojena dela sveta, koja idu u suprotnim pravcima: deo sveta u kome su svojinska prava zaštićena i dohoci su visoki i drugi deo sveta gde je minimalna javna primena svojinskih prava, a dohoci niski. Procenjuje se da se 80% bogatstva u bogatim zemljama i 60% u nerazvijenim zemljama može objasniti ovim faktorom [7, str. 7-13].

Pošto su za zaštitu svojinskih prava odgovorne vlade, zaštita ovih prava je važan indikator da se oceni kapacitet države u ostvarivanju ovih zadataka. Funkcionalne i sposobne države imaju pravosudne sisteme za efektivno sprovođenje ugovora u razumnom vremenskom okviru i kažnjavanje pojedinaca za nelegalno prisvajanje, čime se smanjuje rizik nezakonite konfiskacije.

Međunarodni Indeks Svojinskih Prava (MISP), sada u sedmom izdanju, pruža korisnu metriku i međunarodnu komparativnu analizu koristeći političke i ekonomske podatke iz 131 zemlje. Obuhvata 10 varijabli i fokusira se na tri oblasti: pravno i političko okruženje, fizička svojinska prava i intelektualna svojinska prava. Indeks ima vrednost od 0 do 10, gde 10 označava najviši nivo zaštite svojinskih prava. U indeksu za 2013. godinu, za Srbiju i BiH je pokazano da postoje slabo razvijeni sistemi zaštite svojinskih prava. Rangirane su na 107. mestu, sa ukupnim skorom od 4.4, kao i Nikaragva. Albanija je još lošije pozicionirana, 113. mesto, sa skorom 4.2, dok su sve druge zemlje u regionu u boljoj poziciji. Makedonija je na poziciji 81, Crna Gora 72, Hrvatska 68, Rumunija 65, Bugarska 58, Slovenija 48 i Mađarska na poziciji 40. Srbija, Albanija i BiH su u skupini 20 % zemalja koje imaju najlošiju zaštitu svojinskih prava. Takođe, važno je zapaziti da su Srbija i Albanija na 120. mestu što se tiče intelektualnih svojinskih prava, odnosno među 10 najlošije pozicioniranih zemalja [7, str. 19-121]. Skorovi za Srbiju, BiH i Albaniju u velikoj meri zaostaju za istim iz Mađarske i Slovenije, kao i za prosečnim skorom za zemlje Centralne i Istočne Evrope (5.2) i Zapadne Evrope (7.5).

Heritage fondacija je razvila indeks zaštite svojinskih prava u svojim godišnjim pregledima ekonomskih sloboda i služi kao koristan barometar za ocenu statusa svojinskih prava u svetu. Mora se naglasiti da u ovom izvoru nedostaju informacije za prve godine transformacije, posebno kada je reč o nekoliko zemalja regiona koje se tretiraju u ovom radu. U ovoj fondaciji, zaštita svojinskih prava se definiše kao: "ocena sposobnosti pojedinaca da akumuliraju privatnu svojinu koja je osigurana jasnim zakonima koje u potpunosti sprovodi država" [2]. Skala indikatora ide od nula do 100, gde

100 predstavlja maksimalno mogući skor za zaštitu privatne svojine od strane države. Skorovi između 0 i 10 indiciraju da je, ili sva privatna svojina u rukama države, ili da vlada ima nesposobno pravosuđe, ili da građani nemaju pravo da se obrate sudovima kako bi rešili pitanja svojine. U radu se koristi ovaj izvor da se oceni kako su zemlje u regionu rangirane prema indikatoru državnog kapaciteta, Tabela 2.

Tabela 2 Primena svojinskih prava, procentualni rang, 0 (najniži), 100 (najviši) rang, prosečna vrednost 49.01

Godina	Alb	BiH	Bgr	Hrv	Mađ	Mkd	CG	Rum	Srb	Slo
2000	11	32	44	52	78	31	38	46	10	82
2001	19	31	46	50	77	31	39	45	9	81
2002	21	31	49	48	78	33	40	46	9	80
2003	21	28	46	51	77	34	43	45	20	81
2004	26	37	49	54	77	45	43	47	27	80
2005	26	36	47	55	76	42	44	46	21	77
2006	27	39	50	52	78	36	45	51	36	77
2007	31	39	51	55	76	40	50	52	38	77
2008	31	41	50	55	75	43	53	54	37	82
2009	40	49	54	59	72	46	56	55	42	83
2010	41	44	53	61	73	47	55	56	43	82
2011	37	46	51	63	73	49	56	56	46	83
Srednje	27.6	37.8	49.2	54.6	75.8	39.8	46.8	49.9	28.2	80.4

Izvor: Index of Economic Freedom, Heritage Foundation, Washington, razne godine

Vrednosti indikatora zaštite svojinskih prava za R. Srbiju u prvih par godina početkom 21. veka su najniže u regionu i kreću se oko 10%. To je posledica nepostojanja delotvornih struktura, pre svega krajnje nefunkcionalnog pravosuđa i većine zakona iz ove oblasti. Slovenija i Mađarska već tada imaju efikasnu implementaciju politike iz oblasti zaštite svojine, što je rezultiralo u visokim vrednostima od 78% do 80% za ovaj indikator. Situacija u R. Srbiji se popravila u izvesnoj meri nakon 2007. godine, ali podatak da prosečna vrednost ovog indikatora za 12-godišnji period iznosi samo 28.2 u odnosu na prosečnu vrednost za region od 49.01, ukazuje da su u ovoj komponenti kapaciteta državne reforme bile nekonzistentne, spore i nedelotvorne (često donete, pa odložene promene zakona o privatizaciji, loše korporativno upravljanje, posebno oblast zaštite manjinskih akcionara, brojna narušavanja već zaključenih ugovora, spor stečajni postupak, pogotovo krajnje niska zaštita intelektualnih prava, itd).

Problematika svojinskih prava je predmet i drugih pregleda koji se bave vladavinom prava i valjanošću bankarskih propisa koji imaju jak uticaj na to da li će reforma svojinskih prava biti uspešna. Cenim da kreiranje i obezbeđenje funkcionalnih sistema svojinskih prava u regionu zahteva detaljnu institucionalnu analizu koja bi bila produktivnija nego što je debata o nacionalizaciji, nasuprot privatizaciji.

Kvalitet regulacije

Kontinuirane i dalekosežne ekonomske, društvene i tehnološke promene zahtevaju od vlada da osiguraju da su njihove regulatorne strukture i procesi robusni, transparentni i odgovorni, a uzimaju u obzir kumulativne i međupovezane uticaje regulatornih režima; to čine sposobne vlade.

Uklanjanje nepotrebnih, zastarelih propisa, posebno u sektorima koji zadovoljavaju javne potrebe je važno, ali nije dovoljno. Regulacija je neophodna kako bi se oblikovali tržišni uslovi i zadovoljio javni interes. Ostvarenje "dobrog kvaliteta regulacije i performanse" ne može se svesti na jednokratne reforme. Skorašnja iskustva u EU i OECD zemljama ukazuju nam da samo kontinuiran i sveobuhvatan pristup na nivou cele vlade može stvoriti regulatorno okruženje koje je povoljno za kreiranje i rast firmi, dobitke u produktivnosti, konkurenciju, investicije i međunarodnu trgovinu [25], [26], [22, 66-74]. Kao reakcija na globalnu finansijsku i ekonomsku krizu, Evropska Komisija je učinila korak napred i zalaganje za "Bolju Regulaciju" (koja se sastoji u simplifikaciji propisa, smanjenju administrativnog tereta i sistemima za ocenu uticaja) i dopunila zalaganjem za "Pametnu Regulaciju" (produkovanje rezultata na najefektivniji način) kako bi se pomoglo da se ostvare ciljevi Strategije Evropa 2020: pametan, održiv i inkluzivan rast [26], [14]. Kako bi se Evropa vratila na putanju višeg rasta i više radnih mesta, Evropska Komisija je lansirala decembra 2012. godine "Program Regulatorne Osposobljenosti i Performanse" koji reprezentuje njeno sadašnje opredeljenje za jednostavan i predvidiv regulatorni okvir za privredu, radnike i građane [14], [15].

U 2008. godini R. Srbija je donela prvu Sveobuhvatnu regulatornu reformu za period 2008-2011. Evropska Komisija u izveštaju o napretku za 2012 u R. Srbiji konstatuje da je ukupan proces spor i sugeriše formulisanje nove strategije koja bi inkorporirala nove mere obavezne za sve nivoe vlade. U izveštaju NALED-a o progresu regulatorne reforme za 2013. se navodi da su skoro svi usvojeni zakoni u toj godini usvojeni po hitnim procedurama, ne uzimajući u obzir ni jednu ekonomsku preporuku iz Sveobuhvatne

regulatorne reforme, ili NALED-ove Zelene Knjige. Bazična merenja na uzorku od 150 administrativnih procedura u R. Srbiji za 2011. godinu pokazala su da se administrativni troškovi kreću od 3.9 do 4.2 % BDP, što predstavlja ogroman teret u poređenju sa državama članicama EU. Vlada Makedonije usvojila je Sveobuhvatnu strategiju regulatorne reforme u 2006. godini, vlada Crne Gore u 2010, kao i vlada Albanije, dok je BiH usvojila Srednjoročnu strategiju u 2013. godini.

Ocenjivanje implementacije regulatornih reformi u ovim zemljama ukazuje na nužna poboljšanja: (1) neophodno je da se obezbedi kontinuiran pristup redukovanju administrativnog tereta umesto jednokratnih, kratkoročnih reformi; (2) mora se dati veći značaj transparentnosti u zakonodavnom procesu i (3) mora se ojačati postojeći sistem kontrole kvaliteta (*ex ante* analiza uticaja propisa) i kreirati sistem *ex post* analize (kako bi se ocenio uticaj usvojenih zakona posle njihove implementacije).

Indikatori regulatornog kvaliteta za R. Srbiju, BiH, Makedoniju i Crnu Goru su povoljniji nego indikatori zaštite svojinskih prava. Regulatorna reforma i proces harmonizacije su rezultirali u formulisanju većeg broja propisa kako bi se ispunili tržišni standardi, dok proces institucionalne izgradnje svojinskih prava još uvek značajno zaostaje za ostvarenim napretkom u Sloveniji, Mađarskoj i Hrvatskoj, članicama EU, Tabela 3.

Tabela 3 Kvalitet regulacije, procentualni rang, 0 (najniži), 100 (najviši) rang, prosečna vrednost 54.97

Godina	Alb	BiH	Bgr	Hrv	Mađ	Mkd	CG	Rum	Srb	Slo
2000	39	31	58	53	83	47	39	48	18	73
2001	37	30	63	56	85	46	41	49	20	74
2002	39	31	69	62	88	45	44	55	26	75
2003	36	34	70	66	82	48	44	51	28	75
2004	49	33	73	68	84	54	48	60	37	78
2005	46	35	69	64	82	49	51	59	30	73
2006	51	38	67	64	86	53	42	58	35	73
2007	55	44	70	66	86	57	50	67	41	77
2008	55	50	72	66	86	58	52	68	45	76
2009	57	51	73	70	82	58	53	71	49	77
2010	57	49	72	70	82	59	51	74	53	75
2011	70	52	71	70	82	60	56	75	53	75
Srednje	49.3	39.8	68.9	64.6	84.0	52.8	47.6	61.3	36.3	75.1

Izvor: World Bank Governance Indicators Database

Republika Srbija i BiH su startovali sa niskim kvalitetom regulacije. Pобољшanja su nastupila od 2008. pa nadalje, jer su ove zemlje pod pritiskom EU otpočele regulatorne reforme radi harmonizacije sa regulatornim režimima zemalja EU. Proesečna 12godišnja vrednost ovog indikatora za R. Srbiju od 36.3 je najniža u regionu gde je prosek 54.97. Ovo je najsnažnije objašnjenje za relativno spor i relativno mali ulazak domaćih i inostranih preduzetnika na srpsko tržište koje još uvek karakterišu netransparentni i skupi regulatorni propisi, koji unose visok stepen neizvesnosti u poslovanje.

Kontrola korupcije

Kontrola korupcije je važan indikator sposobnosti države da reguliše transakcije u svojoj zemlji i zato važan deo onog što podrazumeva državni kapacitet. Korupcija implicira da neki resursi izmiču kontroli države i odlaze u privatne ruke, a ne služe planiranim ciljevima i tako umanjuju efektivnost u obezbeđenju javnih dobara. Raširena korupcija razara državu tako što uništava osnovni tip poverenja građana u institucije države; poverenje koje determiniše spremnost građana da plate poreze i podrže legitimnost i autoritet države. *Transparency International Corruption Preception Index* je najčešće navođen izvor za ocenu korupcije. On meri percepcije o korupciji među državnim službenicima i političarima definisanu kao zloupotrebu javne moći za privatnu korist: davanje mita državnim službenicima, mito u javnim nabavkama i pronevera javnih sredstava.

Interesantno je navesti 'tvrde' ocene o korupciji koje je doneo izveštaj Kancelarije UN za drogu i kriminal, urađen zajedno sa EK, a publikovan oktobra 2013 [30, 4-34]. Baziran na intervjuima sa 12700 preduzeća, izveštaj pokazuje da je korupcija treća najveća prepreka za obavljanje biznisa u regionu (posle visokih poreskih stopa i komplikovanih poreskih zakona). Procenat preduzeća suočen sa podmićivanjem u dvanaestomesčnom periodu je izuzetno visok u R. Srbiji, 17% i Albaniji 15.7%, dok je učestanost podmićivanja najveća u Hrvatskoj (8.8 mita po godini) i Kosovu (7.7 mita po godini). Najveći iznosi isplaćeni kao mito su na Kosovu, u proseku 1800 Evra i R. Srbiji, u proseku 935 Evra. Na regionalnom nivou, preko 1/3 podmićivanja javnih službenika su ona koja su isplaćena u kešu, sledeća trećina podmićivanja je u obliku hrane i pića i sledeća najpopularnija forma isplate su druge robe (u razmeni za uslugu). Podmićivanje je znatno veće i učestanije kada su u pitanju mala preduzeća u poređenju sa velikima, kao i među onim kompanijama u kojima je investiran strani kapital. Sektor građevinarstva je najozbiljnije pogođen ovom pojavom jer je 13% preduzeća

potvrdilo da je isplatilo mito državnim službenicima. Zatim sledi sektor velikoprodaje i maloprodaje, pa sektor transporta, prerađivački sektor, električna energija, gas i vodosnabdevanje. Najveći iznosi mita isplaćeni su lokalnim državnim službenicima, zatim službenicima u poreskoj i carinskoj administraciji, što sugeriše da se podmićivanje obično koristi za evaziju poreza, što, naravno, ima negativne efekte na javne finansije.

Kao glavno objašnjenje za nisku stopu prijavljivanja podmićivanja (samo 1.8% mita isplaćenog od privrednika je prijavljeno zvaničnim autoritetima), privrednici navode da je prijavljivanje bezvredno ili da je davanje mita uobičajena praksa [30, 20-23]. To ukazuje da je, iako su državni organi doneli veći broj novih antikoruptivnih zakona i akcija, implementacija manjkava. Indikatori kontrole korupcije za zemlje u regionu prikazani su u Tabeli 4.

Tabela 4 Kontrola korupcije, procentualni rang, 0 (najniži), 100 (najviši) rang, prosečna vrednost 50.67

Godina	Alb	BiH	Bgr	Hrv	Mađ	Mkd	CG	Rum	Srb	Slo
2000	22	39	52	53	76	30	34	40	7	70
2001	24	41	51	55	74	28	36	42	10	72
2002	26	41	52	63	71	24	32	43	23	78
2003	26	47	55	60	74	31	40	47	41	80
2004	28	47	58	61	76	26	33	49	40	83
2005	26	51	57	59	72	40	42	50	44	80
2006	22	47	56	60	73	44	43	54	48	82
2007	30	43	52	59	73	47	49	54	45	81
2008	35	45	48	57	68	54	52	55	48	80
2009	26	46	52	57	68	56	50	50	51	81
2010	37	47	53	58	65	56	50	52	49	78
2011	33	50	55	59	67	57	53	55	55	79
Srednje	27.9	45.3	53.4	58.4	71.4	41.1	42.8	49.3	38.4	78.7

Izvor: World Bank Governance Indicators Database

U uslovima nedovoljne zaštite svojinskih prava i nekozistentnih propisa kao i nedolotvornih regulatornih struktura, prostor za koruptivne radnje se proširuje. Sa novim antikorupcijskim zakonima i akcijama u poslednjih pet godina, poboljšana je kontrola korupcije u R. Srbiji i BiH, ali i dalje ostaje velika prepreka za privredna preduzeća i ima negativne efekte na privatne investicije i javne finansije, jer se podmićivanje koristi za evaziju poreza. Indikatori iz tabele 4 neumoljivo dokazuju da R. Srbija zaostaje u ovoj komponenti kapaciteta države u odnosu na sve zemlje iz regiona, osim Albanije. Prosečna 12godišnja vrednost indikatora za R. Srbiju od 38.4 je još

uvek daleko od proseka za ceo region (50.67) a pogotovo od proseka za Sloveniju (78.7) i Mađarsku (71.4).

Unapređenje infrastrukture

Relevantnost infrastrukture za ekonomski razvoj proističe iz činjenice da ona obezbeđuje usluge finalne potrošnje za domaćinstva i ključne intermedijarne potrošne faktore za proizvodnju. Grube procene pokazuju da između 1/3 i 1/5 infrastrukturnih usluga koriste domaćinstva, a ostatak preduzeća. Na strani ponude infrastruktura doprinosi rastu i smanjenju siromaštva direktno kada stok infrastrukturnog kapitala služi kao proizvodni faktor i indirektno kada poboljšana infrastruktura podstiče tehnološki progres. Tvrdi se da porast stoka infrastrukturnog kapitala ima direktne rastuće efekte na produktivnost drugih faktora. Takođe, smatra se da ona generiše važne eksternalije na veliki broj ekonomskih aktivnosti. Na strani tražnje infrastruktura doprinosi da se olakša isporuka usluga neophodnih građanima: vodosnabdevanje, električna energija za grejanje, osvetljenje, telefonske linije, pristup internetu i transport. Neposredovanje nekih od ovih bazičnih infrastrukturnih usluga je važna dimenzija onoga na šta mislimo kad govorimo o siromaštvu.

U tekućoj debati koja infrastruktura je važna i na kom nivou razvoja, dominira zaključak [19, 16-23] da što je zemlja manje razvijena, to je infrastruktura važnija. Što je zemlja razvijenija, postaju važnije druge dimenzije, kao što su uska grla, dizekonomija obima, mrežni efekti ili tehnološki legovi u odnosu na ukupni infrastrukturni stok. Garsuosa je istakao da veliki supranacionalni energetske i transportni projekti mogu proizvoditi značajne dobitke na svim nivoima razvijenosti. Investicije u takve sektore imaju značajan efekat u smislu povezivanja tržišta.

Nesposobnost države da obezbedi adekvatnu infrastrukturu i regulatorne okvire nužne za tržišnu privredu, mogu proizvoditi paralelne ekonomije, što onda glavne sektore države i ekonomske aktivnosti čini ranjivim na upad kriminalnih elemenata. Fizička infrastruktura podrazumeva finansiranje i političke obaveze prema upravljanju, održavanju i poboljšanju infrastrukture. Otuda je unapređenje infrastrukture dobra osnova za ocenu da li vlade mogu da formulišu koherentne ciljeve i implementiraju politike konzistentno na svojoj teritoriji. Reforme i poboljšanja u sektorima električne energije, puteva, telekomunikacije, vodosnabdevanja i upravljanja otpadom su sumirane infrastrukturnim indikatorima tranzicije koji se publikuju svake godine od strane Evropske

banke za obnovu i razvoj. U indeksu konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma pod-indeks *infrastruktura* uzima u obzir i kvalitet putne i železničke infrastrukture, vazdušnog saobraćaja, snabdevanja električnom energijom i penetracije komunikacione tehnologije. Već nekoliko godina za redom se ukazuje da je u R. Srbiji, BiH, Albaniji i Crnoj Gori kvalitet nezadovoljavajući i zahteva značajna poboljšanja kako bi dostigao bar prosečne standarde EU. Indeks se kreće od 0 do 7, Tabela 5.

Tabela 5 Kvalitet infrastrukture, (1 ekstremno nerazvijena, 7 veoma razvijena i efikasna) prosečna vrednost 2.89

Godina	Alb	BiH	Bgr	Hrv	Mađ	Mkd	CG	Rum	Srb	Slo
2000	1.0	1.0	1.3	2.8	2.6	1.2	1.3	2.2	2.1	3.8
2001										
2002										
2003										
2004	2.1	1.2	1.5	3.1	2.8	1.6	3.3	3.3	3.3	4.0
2005										
2006										
2007										
2008	2.4	1.6	3.8	4.0	4.0	4.1	3.7	2.8	2.8	5.2
2009										
2010										
2011	3.7	1.7	3.7	4.0	4.0	4.1	3.6	2.6	2.7	5.2
Srednje	2.3	1.4	2.6	3.5	3.3	2.8	3.0	2.7	2.7	4.6

Izvor: Index of Global Competitiveness, World Economic Forum, razne godine

U uslovima ekonomske nestabilnosti i čestih promena vlada u R. Srbiji i BiH nije bilo spremnosti da se prepozna da su dugoročno finansiranje i političke obaveze prema upravljanju, održavanju i unapređenju infrastrukture pokazatelji legitimnosti onih na vlasti i otuda mera kapaciteta države. U celom regionu u kvalitetu infrastrukture prednjači Slovenija sa 12-godišnjom prosečnom vrednosću indikatora 4.6. najlošiju infrastrukturu poseduje BiH (1.4), dok R. Srbija sa prosečnom ocenom od 2.7 ne zaostaje puno za prosečnom ocenom regiona od 2.9, što nije utešno jer EK ceni da su se, pored Slovenije, samo Mađarska i Hrvatska približile prosečnim standardima EU.

Rangiranje kapaciteta države

U nekim istraživanjima o kvalitetu upravljanja ili oceni kapaciteta države, predlaže se rangiranje zemalja po jednoj veličini kako bi se omogućilo jasnije poređenje. Isto tako vredne su i opaske da nema posebnog razloga da se očekuje uniformnost po svim tipovima indikatora kapaciteta države, po svim zemljama. Postoje velike razlike u performansama (u infrastrukturi, regulaciji itd.) i između zemalja OECD-a pa je onda moguće očekivati još veće diskrepance kad se imaju u vidu razlike u nivou ekonomske razvijenosti među zemljama koje smo analizirali. U Tabeli 6 predstavljeno je rangiranje zemalja na osnovu pet pokazatelja kapaciteta države.

Tabela 6 Rangiranje zemalja na osnovu pet pokazatelja kapaciteta države, koji predstavljaju vrednosti proseka za period 2000-2011, računane na osnovu originalnih vrednosti podataka

Zaštita svojinskih prava	Kvalitet regulacije	Kontrola korupcije	Kvalitet infrastrukture	Poreski prihodi
Slo 80,4	Mađ 84	Slo 78,7	Slo 4,6	Mađ 21,8
Mađ 75,8	Slo 75,1	Mađ 71,4	Hrv 3,5	Bug 20,9
Hrv 54,6	Bug 68,9	Hrv 58,4	Mađ 3,3	BiH 20,3
Rum 49,9	Hrv 64,6	Bug 53,4	CG 3	Srb 20,2
Bug 49,2	Rum 61,3	Rum 49,3	Mak 2,8	Slo 19,8
CG 46,8	Mak 52,8	BiH 45,3	Rum 2,7	Hrv 19,5
Mak 39,8	Alb 49,3	CG 42,8	Srb 2,7	CG 18,9
BiH 37,8	CG 47,6	Mak 41,1	Bug 2,6	Mak 17,8
Srb 28,2	BiH 39,8	Srb 38,4	Alb 2,3	Alb 15,3
Alb 27,6	Srb 36,3	Alb 27,9	BiH 1,4	Rum 13,6

Izvor: Autor

Tabela 6 otkriva interesantne obrasce u grupi zemalja koje su istraživane. Slovenija i Mađarska su konzistentno sa najboljim performansama u svim indikatorima kapaciteta države, sa malim fluktuacijama na top pozicijama (izuzimajući Sloveniju sa poreskim kapacitetom; sa njim zauzima srednju poziciju za ceo 12-godišnji period). Relativno visoke vrednosti indikatora za zaštitu svojinskih prava, kvalitet regulacije, kontrolu korupcije i kvalitet infrastrukture, pre svega za Mađarsku i Sloveniju (nešto malo ispod proseka starih članica EU), pa onda Hrvatsku i Bugarsku za skoro 50% iznad prosečnih vrednosti ostvarenih u

BiH, Albaniji i R. Srbiji, upućuje na zaključak da su procesi prilagođavanja zakonima i standardima u oblasti prava, javne politike i institucionalne izgradnje, u 15-godišnjem periodu koji su prethodili njihovom ulasku u EU rezultirali u jačanju ukupnog državnog kapaciteta.

Suprotno, performanse R. Srbije, BiH i Albanije su loše po svim komponentama kapaciteta države, izuzimajući poreski kapacitet R. Srbije i BiH. Poreski kapaciteti R. Srbije i BiH imaju bolju performansu od Slovenije i Hrvatske, ali ne i Mađarske.

Da bi potvrdili da razlike u performansama za pet indikatora nisu ipak preterano velike izvršena je korelaciona analiza između svih pet indikatora. Ona omogućuje da se proceni nivo valjanosti izabranih indikatora kao odraz šireg koncepta kapaciteta države. Ako oni reprezentuju jedan koncept, svih pet faktora bi trebalo da je blisko povezano: na primer, bolja zaštita svojinskih prava vodi manjoj korupciji, kvalitetnija regulacija vodi smanjenju korupcije i unapređenju infrastrukture i slično.

Tabela 7 pokazuje pozitivne, skromne do jake međuveze između pet komponenti kapaciteta države. Ovi rezultati predstavljaju dodatni deo dokaza da se ovih prst komponenti mogu oceniti kao validne mere, odnosno pokazatelji kapaciteta države.

Tabela 7 Korelaciona matrica pet komponenata kapaciteta države
(*Pirsonova korelacija*)

Komponente	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
[1]	1.00				
[2]	0.86	1.00			
[3]	0.95	0.83	1.00		
[4]	0.78	0.57	0.63	1.00	
[5]	0.25	0.27	0.46	0.04	1.00

Komponente: [1] Zaštita svojinskih prava
[2] Kvalitet regulacije
[3] Kontrola korupcije
[4] Unapređenje infrastrukture
[5] Poreski prihodi

Izvor: Autor

Rezultati iz prethodne tabele ukazuju na potrebu formiranja indeksa pošto su veze između pojedinačnih komponenti takve da bi ih bilo teško

koristiti odvojeno u multivarijacionoj analizi (dalji postupak se oslanja na metodologiju [17, 671-673].

Za ocenu potencijalne pouzdanosti indeksa koji obihvata pet izabranih indikatora koriste se dva metoda: metod statistike pouzdanosti (*Cronbach's Alpha* skala pouzdanosti) i faktorska analiza. Prvim metodom se ocenjuje koliko konzistentno pet komponenti mogu da mere latentnu konstrukciju; što su više komponente korelisane, veća je vrednost *Cronbach's Alpha*. U našem slučaju, *Alpha* skor od 0.827 pokazuje da bi indeks koji sadrži ovih pet komponenti trebalo da bude visoko pouzdan. Da bi se ocenilo da li se sa ovih pet izabranih komponenti meri kapacitet države konzistentno, izvedena je faktorska analiza. Opterećenja faktora pomoću ekstraktivnog metoda (analiza osnovne komponente - jedan faktor ekstrahovan) data su u tabeli 8 i sagledava se da sve komponente imaju pozitivna opterećenja: otuda je visok nivo svake komponente povezan sa visokim kapacitetom države. Nivoi zaštite svojinskih prava pokazuju najjači koeficijent korelacije sa zajedničkom komponentom koja je ovde kapacitet države.

Tabela 8 Opterećenja faktora pet pokazatelja kapaciteta države po jednoj ekstrahovanoj komponenti (izračunato na osnovu originalnih podataka)

Komponente	Korelacija sa latentnom konstrukcijom
Svojinska prava	0.978
Kontrola korupcije	0.972
Kvalitet regulacije	0.896
Unapređenje infrastrukture	0.823
Poreski prihod	0.455

Izvor: Autor

Kako se originalni indikatori kreću po različitim skalama za izgradnju indeksa, potrebna je stratifikacija po jednom kontinuumu. Nakon toga, konačni indeks se dobija sabiranjem skora za svaku komponentu za svaku godinu (Tabela 9).

U Tabeli 9 prikazani su skorovi prosečnog kapaciteta države za pet komponenata za period 2000-2011. Najbolju performansu, najsnažniji kapacitet države u grupi od 10 postsocijalističkih zemalja u regionu imaju

redom sa vrha: Slovenija, Mađarska i Hrvatska. Na dnu tabele su, od najlošije, Albanija, BiH i R. Srbija. Ovi nalazi su u velikoj meri konzistentni sa kvalitativnim objašnjenjima i saznanjima o relativno značajnom stepenu disfunkcionalnosti ove tri zemlje u regionu, što pojačava verodostojnost agregatnog indeksa kapaciteta države.

Tabela 9 Rangiranje deset zemalja na osnovu prosečnih standardizovanih vrednosti kapaciteta države za period 2000-2011
(izračunato na osnovu originalnih podataka)

Zemlja	Prosečan kapacitet države
Slovenija	1.77
Mađarska	1.46
Hrvatska	0.53
Bugarska	0.25
Rumuija	-0.27
Crna Gora	-0.30
Makedonija	-0.47
Srbija	-0.87
BiH	-0.90
Albanija	-1.20

Izvor: Autor

Zaključak

Naraslo interesovanje za državu kao aktera i strukturirajuću snagu u kreiranju preduslova za efikasnu tržišnu privredu nametnulo je i pitanje koji tip jačanja države je poželjan. Ako se prepoznaje da je sposobna i funkcionalna država ona koja nudi rešenja po najnižim troškovima i generiše što manje disfunkcionalnosti, to znači da bi država trebalo da jača, podiže svoj kapacitet istovremenim procesima koji uključuju i njeno jačanje i njeno ograničenje. Tumačenje da je katalizator poželjnih ekonomskih i socijalnih ishoda implicira da se kapacitet države odnosi na institucionalnu sposobnost države da realizuje javne politike kojima obezbeđuje koristi i usluge za firme i domaćinstva.

U tom smislu, kao adekvatne determinante kapaciteta države su identifikovani: naplata poreskih prihoda, zaštita svojinskih prava, kvalitet

regulacije, kontrola korupcije i unapređenje infrastrukture. Analiza performansi ovih pet determinanti državnog kapaciteta je pokazala da se zemlje u regionu u priličnoj meri razlikuju. Relativno niske 12-godišnje prosečne vrednosti za četiri indikatora (osim naplate poreskih prihoda) za Srbiju, BiH su posledica zakasnelih i još uvek sporih prilagođavanja tržišnim i demokratskim standardima razvijenih zemalja EU. Izgradnja kapaciteta države je dugoročni fenomen, sporo se menja, a inicijalni uslovi se pokazuju kao veoma važni.

U rangiranju 10 zemalja iz regiona na osnovu petokomponentnog indeksa (koji pokazuje prosečan dostignut kapacitet) otkriva se da najsnažniji kapacitet imaju redom sa vrha: Slovenija, Mađarska i Hrvatska, a najslabiji kapacitet redom Albanija, BiH i R. Srbija. Ova operacionalizacija kapaciteta države pomoću pet merljivih indikatora, a zatim dobijena klasifikacija zemalja prema kvantitetu kapaciteta koji poseduju, jeste u velikoj meri u skladu sa kvalitativnim saznanjima o stepenu disfunkcionalnosti ove tri zemlje. To pojačava verodostojnost dobijenog agregatnog indeksa kapaciteta države.

Literatura

1. Acemoglu, D., (2005). Politics and Economics in Weak and Strong States. *Journal of Monetary Economics*, 52.
2. Beach, W., & Kane, T., (2007). *Methodology: Measuring the 10 Economic Freedom*. Washington, New York, Heritage Foundation.
3. Besley, T., & Persson, T., (2009). The Origins of State Capacity, Property Rights, Taxation and Politics. *American Economic Review*, 99.
4. Besley, T., & Persson, T., (2011).: *Pillars of Prosperity. Political Economics of Development Clusters*. Princeton University Press.
5. Besley, T. *et al*, (2012). *Weak States and Steady States*. London School of Economics and CIFAR.
6. Bird, R., *et al*, (2006). Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries. In Alm, J., Martinee, J. eds. *The Challenge of Tax Reform in Global Economy*, Heidelberg: Springer Verlag.
7. Bongiovani, V., (2013). *International Index of Property Rights*.
8. Brondolo, J., (2009). *Collecting Tax During Economic Crisis*. IMF.
9. Cingolani, L., (2013). The State of State Capacity: Review of Concepts Evidence and Measures. *UNU Merit Working Paper Series*.
10. Cingolani, L. *et al*, (2013a). Minding Weber More than Ever, The Impact of State Capacity. *UNU Merit Working Paper Series*.

11. Englehart, A., (2009). State Capacity, State Failure and Human Rights. *Journal of Peace Research*, 46.
12. Evans, P., & Reuschemeyer, D., Skocpol, A., (1985). *Bringing the State Back In*. Cambridge University Press.
13. Evans, P., (1992): The State as Problem and Solution. In Hagar, S., Kaufmann, A., eds. *The Politics of Economic Adjustment*. Princeton University Press.
14. European Commission, (2012). Communication from the Commission to European Parliament the Council...EU Regulatory Fitness, Com. 746.
15. European Commission, (2013). Communication from the Commission to European Parliament the Council...EU Regulatory Fitness and performance, REFIT, Com 685.
16. Everest, M., (2010). State Building Taxation for Developing Countries: Principles and Reforms. *Development Policy Review*, 28/1.
17. Fortin, J., (2010). A Tool to Evaluate State Capacity in Postsocialist Countries 1989-2006. *European Journal of Political Research*, 49.
18. Fukuyama, F., (2013): What is Governance?. *Governance*.
19. Garsuos, G., (2012): How Productive is Infrastructure? *ECARES Working Paper*, Bruxelles.
20. Gradstein, M., (2004): Governance and Growth. *Journal of Development Economics*, 73.
21. Hanson, J., & Sigman, P., (2013). Measuring State Capacity: Assessing and Testing the Options. *Brown Bag Lunch Series*, World Bank.
22. Joksimovic, Lj., (2010). An Assessment of the Serbian Regulatory Reform and Design of Regulatory Institutions. In: *The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World*. Kavala Institute of Technology, Greece.
23. Knack, S., & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance. *Economics and Politics*, 7.
24. Nerre, B., (2013). Želimo da ojačamo poreski moral. *Vreme*, broj 1173.
25. OECD, (2005). Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance. Paris.
26. OECD, (2010). Regulatory Policy and the Road for Sustainable Growth. Paris.
27. Sobek, D., (2010). Masters of Their Domains: the Role of State Capacity in Civil Wars. *Journal of Peace Research*, 47.
28. Torgler, B., & Nerre, B., (2008). Tax Culture. *Economic Analysis and Policy*, 38/1.
29. Torgler, B., (2012). Tax Morale: Eastern Europe and European Enlargement. *Communist and Postcommunist Studies*.
30. UNODC, (2013). *Business Corruption and Crime in Western Balkans*.
31. Zak, P., (2002). Institutions, Property Rights and Growth. *Louvain Economic Review*, 68.

THE KEY DETERMINANTS AND EFFECTS OF STATE CAPACITY: REPUBLIC OF SERBIA AND THE COUNTRIES IN THE REGION

Abstract: In the ongoing debate over the role of institutions in economic development, state capacity has emerged as a suggested catalyst of desirable economic and social outcomes. State capacity is portrayed as a potential source of strength that can fundamentally impact formulation and implementation of public policies, regardless of ideological content and design. In the paper it is shown that concept of state capacity can help in giving answer on question what type state's strengthening is desirable in transformation process of post-socialist countries. It is provided an analytically framework of how to assess and track the evolution of state capacity as depended variable. It is identified five determinants of state capacity that allow a systematic differentiation between weak and strong states using quantifiable indicators to do so. Research sample includes: Republic of Serbia and nine countries in the region (Hungary, Slovenia, Croatia, Bulgaria, Romania as a member states and Macedonia, B&H, Albania, Montenegro as EU nonmember states), displaying different starting economic and political conditions and their evolution's. Limited time span of analysis (2000-2011) is due to possibility that sufficiently reliable and comparative measurable indicators can be found only for this period. At the end of paper it is proposed with reasonable limits a five-component index to operationalize state capacity and classify countries according to the quantity of capacity they possess.

Keywords: state capacity, property rights, tax revenues, regulatory quality

EFEKTI INSTITUCIONALIZACIJE DRŽAVNE POMOĆI U REPUBLICI SRBIJI

Dr Boban Stojanović*, **Dr Tanja Stanišić****, **Dr Vladimir Radivojević*****

Apstrakt: Državna pomoć, kao jedna potpuno nova kategorija u Republici Srbiji, institucionalno je regulisana 2010. godine. Te godine je počela primena prvog Zakona o kontroli državne pomoći i formirana je i počela sa radom Komisija za kontrolu državne pomoći Republike Srbije. Cilj uspostavljanja institucionalnog okvira jeste obezbeđivanje transparentnog procesa dodeljivanja državne pomoći koji će doprineti konvergenciji njenog obima i strukture ka standardima Evropske unije. U radu se kroz uporednu analizu stanja u Republici Srbiji i Evropskoj uniji ocenjuje uspešnost realizacije navedenog cilja. Rezultati analize ukazuju na poželjne pravce usmeravanja državne pomoći.

Ključne reči: državna pomoć, institucionalni okvir, Evropska unija.

Uvod

Državna pomoć, kao oblik selektivne državne intervencije, koristi se za promovisanje određene ekonomske aktivnosti subjekta, sektora ili regiona. Različiti oblici državne pomoći prete da naruše konkurenciju budući da se kreiraju nejednaki uslovi između tržišnih aktera koji primaju i onih koji ne primaju državnu pomoć. U savremenim uslovima je karakteristična primena različitih mera državne intervencije i trošenje javnih sredstava kako bi se pojedina preduzeća, sektori i regioni finansijski pomogli. Praksa kako razvijenih, tako i zemalja u razvoju pokazuje da je reč o relativno velikim iznosima pomoći. Otuda je jedan efikasan i institucionalno zaokružen sistem kontrolisanja državne pomoći neophodnost i ujedno uslov svrsishodnog korišćenja državne pomoći.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: stojanovic@ni.ac.rs

** Prirodno-matematički fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: tanja.stanistic@gmail.com

*** Ministarstvo odbrane, Vojska Srbije, e-mail: vladimir.radivojevic@ymail.com

U radu se opisuje proces institucionalizacije državne pomoći u Republici Srbiji (R. Srbija). Ukazuje se na činjenicu da je izgradnja institucionalnog okvira u ovoj oblasti i implementacija sistema kontrole državne pomoći direktna posledica pretpristupnih obaveza R. Srbije. Drugi deo rada posvećen je analizi praktičnih efekata procesa institucionalizacije državne pomoći u R. Srbiji. Sagledani su trendovi u dodeljivanju državne pomoći u R. Srbiji, ukupno i po vrstama i ukazano na odstupanja u odnosu na praksu Evropske unije (EU).

Zakonski i organizacioni aspekt kontrole državne pomoći u Republici Srbiji

Izgradnja nacionalnih sistema kontrolisanja državne pomoći vezuje se za početak pregovora zemalja Centralne i istočne Evrope (*Central and Eastern Europe - CEE*) o pristupanju EU [1, 263]. Naime, namera i nastojanja CEE zemalja da prilagode nacionalne politike državne pomoći evropskim pravilima datiraju od stupanja na snagu Evropskih sporazuma. U principu, uslovi pretpristupnih sporazuma su izvedeni iz kriterijuma iz Kopenhagena (1993), kojima su definisani ciljevi koje zemlja kandidat mora da ispuni pre pristupanja EU [11, 585]. U ekonomskoj sferi ovi kriterijumi zahtevaju postojanje funkcionalne tržišne ekonomije, kao i kapacitet da se zemlja nosi sa pritiskom konkurencije i tržišnih snaga unutar EU. Što se tiče politike zaštite konkurencije (*competition policy*), EU zahteva da zemlja kandidat zadovolji tri kriterijuma pre nego što proces pregovaranja u oblasti konkurencije bude zatvoren. Prvi kriterijum se odnosi na neophodan zakonodavni okvir u oblasti antimonopolske politike i državne pomoći. Drugi podrazumeva adekvatan administrativni kapacitet (naročito dobro funkcionisanje nadležnog organa u oblasti zaštite konkurencije). Treći kriterijum se odnosi na kredibilnu primenu zakona EU u svim oblastima politike zaštite konkurencije [8, 322]. Evropski sporazumi sadrže odredbe o državnoj pomoći (opšta zabrana) koje pomno prate model Ugovora o funkcionisanju Evropske unije (UFEU) [7]. Oni upućuju CEE zemlje da uklone državnu pomoć ukoliko ona narušava trgovinu sa EU, kao i da svoje rashode u vezi sa dodeljivanjem državne pomoći učine transparentnim.

Između 1997. i 2001. godine CEE zemlje, u tom vreme kandidati za članstvo u EU, usvojile su nacionalne zakone o državnoj pomoći i uspostavile nacionalna tela za monitoring. Nacionalni zakoni o državnoj pomoći su imali i edukativni karakter, sa ciljem da se privreda i društvo

upoznaju sa jednom novom kategorijom. Otuda su oni više doprinos širenju znanja o državnoj pomoći, nego reprodukcija kompletnog evropskog sistema kontrole državne pomoći na nacionalnom nivou [3, 1030-1046]. U najvećem broju slučajeva u zemljama kandidatima i potencijalnim kandidatima za članstvo se u isto vreme sa usvajanjem zakona formira i nacionalno telo za kontrolu državne pomoći [3, 1035]. Nadležnosti tog nacionalnog tela su ograničene na period do pristupanja konkretne zemlje EU [11, 580]. Nakon toga ova tela svoju nadležnost prenose na Evropsku komisiju (EK).

Nakon poslednjeg proširenja EU, po ugledu na CEE zemlje, razvoj sistema kontrole državne pomoći dobija na aktuelnosti u R. Srbiji i ostalim zemljama Zapadnog Balkana. Implementacija sistema kontrolisanja državne pomoći je obavezujući deo procesa integracije R. Srbije u EU. Potreba njegovog razvoja definisana je Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju između Evropskih zajednica i njenih zemalja članica i Republike Srbije i (SSP) [12]. Proces stabilizacije i pridruživanja zahteva od potencijalnih kandidata i država kandidata da usvoje standarde EU u ovoj oblasti znatno pre formalnog članstva u EU. SSP je osnovni instrument putem koga EU nastoji da obezbedi prihvatanje pravila zajedničkog evropskog tržišta od zemalja koje su potencijalni kandidati za članstvo. Dva osnovna elementa SSP su liberalizacija trgovine, odnosno stvaranje jedinstvenog tržišta, i usklađivanje zakonodavstva, kao bitan preduslov ostvarenja prvog elementa, odnosno cilja. Najbitniji sektori usklađivanja vezani za funkcionisanje jedinstvenog tržišta su konkurencija i državna pomoć. Potpisivanjem ovog sporazuma 2007. godine, za R. Srbiju je nastala obaveza izgradnje institucija za nadzor državne pomoći.

Oblast državne pomoći je deo glave VI SSP, koja se odnosi na usklađivanje propisa, primenu prava i pravila konkurencije. Sporazumom je predviđeno postepeno usklađivanje zakonodavstva sa pravnom tekovinom EU (*acquis communautaire*) i u ovoj oblasti. Potpisivanjem sporazuma R. Srbija je preuzela obavezu usvajanja pravnog okvira za kontrolu državne pomoći. Na ovaj način je omogućena *ex ante* i *ex post* kontrola svih novih mera državne pomoći, kao i usaglašavanje već postojećih mera sa pravilima koja budu uspostavljena. Takođe, EU insistira na ostvarivanju pozitivnih efekata u kreiranju ekonomske politike, racionalnom planiranju budžeta i vođenju odgovarajuće politike regionalnog razvoja.

Za razliku od pravila o zaštiti konkurencije, koja su u momentu potpisivanja SSP već bila regulisana Zakonom o zaštiti konkurencije, pravila o kontroli državne pomoći nisu bila uređena sistemskim zakonom. Materija je predstavljala novinu u domaćem pravnom sistemu i direktnu posledicu SSP i celog procesa evropske integracije R. Srbije. Član 73.1. predviđa da „svaka državna pomoć koja narušava ili pretili da narušiti konkurenciju davanjem prednosti određenim preduzećima ili određenim proizvodima, nije u skladu sa pravilnim funkcionisanjem Sporazuma, u meri u kojoj može uticati na trgovinu između Zajednice i Srbije“. Ovim članom se u sprovođenje SSP direktno uvodi član 107 UFEU kojim je regulisano pitanje kontrole državne pomoći na tržištu EU.

Predviđeno je da R. Srbija, u roku od godinu dana od stupanja na snagu SSP, formira operativno nezavisno telo (Komisiju za kontrolu dodele državne pomoći – u daljem tekstu Komisija) koje bi vršilo nadzor nad dodelom državne pomoći. Ova Komisija bi vršila prethodnu i naknadnu kontrolu dodele državne pomoći, sa ingerencijom njenog odobravanja. Konačni cilj tih mera bio bi preispitivanje dodeljene državne pomoći i napori na promeni njene veličine i strukture.

Pored SSP, usaglašene zahteve u vezi sa uspostavljanjem sistema kontrole državne pomoći predviđa i Nacionalna strategija za pristupanje Srbije Evropskoj uniji [14]. Oblast kontrole državne pomoći izdvojena je kao jedna od najbitnijih u pretpristupnom procesu R. Srbije. Nacionalnom strategijom predviđeni su sledeći zadaci: a) odrediti stalnu instituciju koja će biti zadužena za izradu redovnih godišnjih izveštaja o državnoj pomoći; b) doneti poseban zakon koji bi regulisao pitanje državne pomoći na jedinstven način, usklađen sa regulativom EU; v) oformiti poseban organ koji bi vršio nadzor i kontrolu sistema državne pomoći; g) uvesti obavezu dostavljanja redovnih godišnjih izveštaja EK; d) izraditi plan racionalizacije državnih subvencija, kako bi se ograničeni resursi optimalnije usmeravali, po ekonomskim, a ne političkim kriterijumima. Veliki deo obaveza definisanih navedenim pretpristupnim dokumentima, bar u formalnom smislu, R. Srbija je uspešno ispunila u predviđenom periodu.

U R. Srbiji je početkom jula 2009. godine usvojen Zakon o kontroli državne pomoći, čija je primena počela 1. januara 2010. godine. Zakon ima svoje uzore u sličnim evropskim zakonima. On reguliše opšte uslove i procedure kontrole državne pomoći u cilju zaštite slobodne konkurencije na tržištu, putem primene principa tržišne ekonomije, podstičući

transparentnost u dodeljivanju državne pomoći [4, 348]. Njegov cilj je kontrola državne pomoći domaćim privrednim društvima, sektorima ili regionima čime se sprečava povreda konkurencije. Razlozi za donošenje Zakona su jednak tretman svih privrednih društava i pojedinaca, odnosno podržavanje konkurencije među njima, kao i priprema domaćih preduzeća za obavljanje delatnosti na zajedničkom tržištu EU bez državne podrške. Osnovni cilj usvojenog Zakona o kontroli državne pomoći – zaštita slobodne konkurencije na tržištu (ali kroz uređivanje odnosa države prema privredi) – čini ga srodnim Zakonu o zaštiti konkurencije. Da bi se komplementarnim delovanjem ovih zakona postavili temelji efikasne i fer tržišne utakmice u R. Srbiji neophodno je već na samom početku primene obezbediti efikasan sistem kontrole. Sofisticirani sistem monitoringa i kontrole državne pomoći donosi niz važnih prednosti. U osnovi, namera ovog sistema je pozitivan uticaj na uslove konkurencije na domaćem tržištu. Sistem pomaže integraciji tržišta i doprinosi harmonizaciji različitih delova ekonomske politike. Na taj način se ublažava ili eliminiše konfliktnost ciljeva državne intervencije [13, 97].

Organ nadležan za implementaciju sistema kontrolisanja državne pomoći u R. Srbiji je Komisija za kontrolu državne pomoći. Komisija je osnovana 29. decembra 2009. godine, a sa radom je počela 2010. godine. Aktivnosti Komisije regulisane su Poslovníkom o radu koji, između ostalog, naglašava javnost rada Komisije [9]. Komisija ima obavezu objavljivanja akata koje donosi u obavljanju propisanih poslova, objavljivanja godišnjeg izveštaja o dodeljenoj državnoj pomoći u R. Srbiji, objavljivanja drugih podataka i informacija koje su od značaja za primenu propisa u ovoj oblasti. Komisija se sastoji od pet članova, delegiranih na predlog Komisije za zaštitu konkurencije i određenih ministarstava. U institucionalnom smislu Komisija je deo, odnosno ogranak Ministarstva finansija.

Uspostavljanje institucionalnog okvira u R. Srbiji je, dakle, direktna posledica ispunjavanja pretpristupnih obaveza u procesu integracije u EU. Otuda je očekivano da Komisija svojim aktivnostima i doslednom implementacijom Zakona o kontroli državne pomoći dovede do usklađivanja domaće politike državne pomoći sa standardima EU. U dugogodišnjem periodu razvoja sistema kontrolisanja državne pomoći EU iskristalisali su se brojni principi koji za cilj imaju obezbeđivanje efikasnosti u dodeljivanju državne pomoći. Efikasno i transparentno dodeljivanje uslov

je obezbeđivanja poželjne strukture državne pomoći i nenarušavanja konkurencije na tržištu.

Da li je institucionalizacija dovela do konvergencije obima i strukture državne pomoći ka standardima EU?

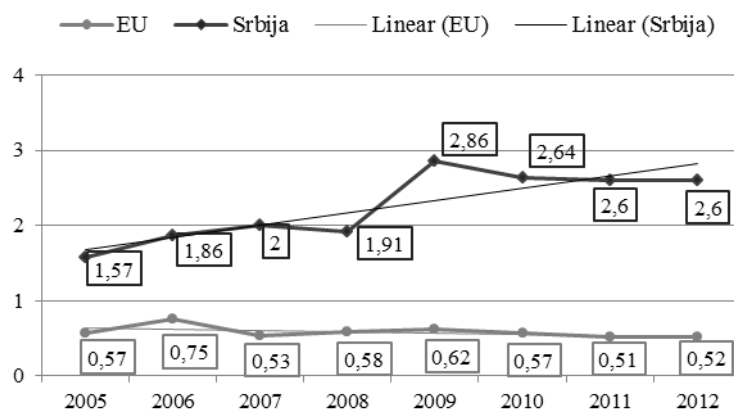
Evropska komisija preporučuje zemljama članicama EU da pojačaju napore za smanjenje opšteg nivoa državne pomoći i dodatno se angažuju na njenom boljem usmeravanju [6]. Pod boljim usmeravanjem se podrazumeva veća efikasnost upotrebe državnih sredstava dodeljenih u obliku državne pomoći. Veća efikasnost se obezbeđuje prelaskom sa podrške pojedinim preduzećima ili sektorima na podsticanje ciljeva koji su od interesa za EU kao celinu, kao što su zapošljavanje, zaštita životne sredine, obuka, istraživanje i razvoj. Ove preporuke, s obzirom na intenciju R. Srbije ka članstvu u EU i ka evropskim standardima, trebalo bi da imaju podjednaku važnost i za R. Srbiju. Dva osnovna cilja u dodeljivanju državne pomoći kako evropskog, tako i nacionalnih sistema kontrole, mogu se svesti na sledeće: a) što manje učešće ukupne državne pomoći u bruto društvenom proizvodu (BDP) i b) što veće učešće horizontalne državne pomoći, kao najpoželjnijeg oblika, u strukturi ukupne pomoći. U nastavku se, kroz uporednu analizu stanja u R. Srbiji i EU, ocenjuje ispunjenost ovih ciljeva. Na ovaj način moguće je analizirati praktične efekte koje je uspostavljeni institucionalni okvir u R. Srbiji imao u proteklom periodu.

Na Slici 1 je dat komparativni prikaz kretanja ukupne državne pomoći u R. Srbiji i EU u periodu od 2005. do 2012.

Na Slici 1 je primetan značajan raskorak nivoa ukupne državne pomoći u R. Srbiji i EU. I pored niskog nivoa državne pomoći na nivou EU (ispod 1% BDP u čitavom posmatranom periodu), linija linearnog trenda ima blago opadajući nagib i ukazuje na dalje smanjenje. Za razliku od toga, linija linearnog trenda ukupne državne pomoći u R. Srbiji ima rastući nagib. Umesto očekivanog smanjenja ukupne državne pomoći sa uvođenjem sistema kontrole državne pomoći u R. Srbiji, nakon 2009. godine njeno učešće u BDP raste na preko 2%.

Horizontalna državna pomoć namenjena je većem broju korisnika, bez davanja prednosti ranije određenim (poznatim) ekonomskim aktivnostima, proizvodima i uslugama, preduzećima, sektorima i regionima. Na taj način, horizontalna državna pomoć nosi najmanje opasnosti narušavanja tržišne

konkurencije. Otuda intencija EK i nacionalnih zakonodavstava ka povećanju njenog učešća u strukturi ukupne državne pomoći. Podaci pokazuju da je EU kao celina uspešno odgovarala ovom zadatku u proteklom periodu. Međutim, kategorija horizontalne državne pomoći u R. Srbiji još uvek nije dostigla učešće karakteristično za razvijene zemlje EU i još uvek se marginalizuje na račun ostvarivanja određenih sektorskih i selektivnih interesa.

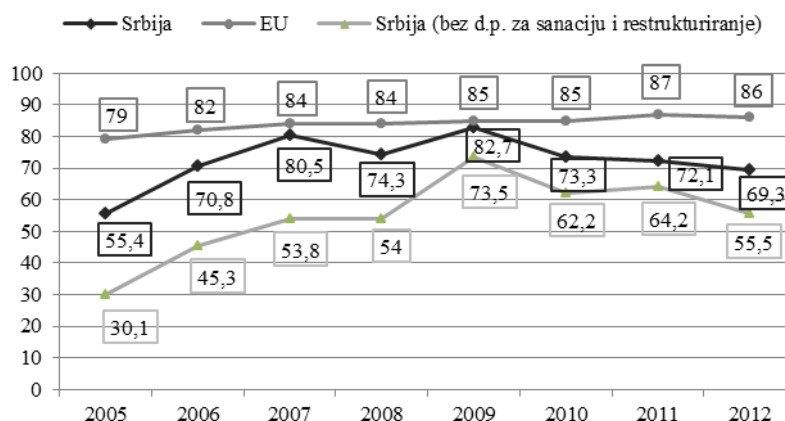


Slika 1 Trend ukupne državne pomoći kao % BDP u EU i R. Srbiji (2005-2012)

Izvor: Evropska komisija, <http://ec.europa.eu/>; Ministarstvo finansija Republike Srbije, <http://www.mfp.gov.rs/>

Na Slici 2 prikazano je kretanje udela horizontalne državne pomoći u ukupnoj pomoći u EU i R. Srbiji u periodu od 2005. do 2012. Zbog postojanja odgovarajućih razlika u kategorijama koje su obuhvaćene horizontalnom državnom pomoći u R. Srbiji i EU, na Slici 2 prikazana je i horizontalna državna pomoć u R. Srbiji bez državne pomoći za sanaciju i restrukturiranje. Naime, pomoć za sanaciju i restrukturiranje preduzeća u teškoćama u R. Srbiji pripada kategoriji horizontalne državne pomoći. Ovde postoje odstupanja u odnosu na praksu EU. Zbog nemogućnosti njenog vezivanja i ograničavanja na određene sektore ili regione, na nivou EU je ovaj oblik državne pomoći do 2002. godine svrstavan u horizontalnu državnu pomoć. Nakon toga postala je sastavni deo sektorske državne pomoći [5]. Argument za ovu preklasifikaciju jeste postojanje podjednake, relativno značajne

mogućnosti narušavanja konkurencije i kod jednog i kod drugog oblika državne pomoći.



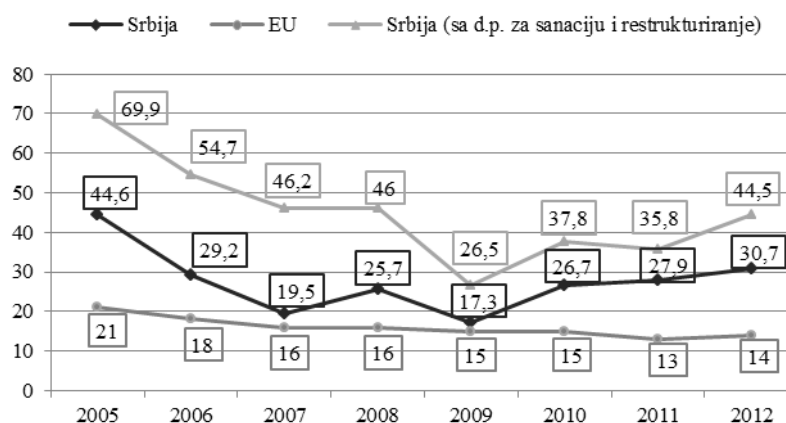
Slika 2 Trend horizontalne državne pomoći kao % ukupne državne pomoći u EU i R. Srbiji (2005 – 2012)¹

Izvor: Evropska komisija, <http://ec.europa.eu/>; Ministarstvo finansija Republike Srbije, <http://www.mfp.gov.rs/>

U posmatranom periodu zabeležen je rastući trend horizontalne državne pomoći na nivou EU. Takođe, učešće horizontalne državne pomoći u strukturi ukupne pomoći je na veoma visokom nivou – između 80% i 90% u čitavom posmatranom periodu. Za razliku od toga, u R. Srbiji je, pored nižeg učešća horizontalne državne pomoći u ukupnoj u odnosu na praksu EU, zabeležena i tendencija opadanja učešća ovog vida pomoći. Situacija je još drastičnija ukoliko iz strukture horizontalne državne pomoći isključimo državnu pomoć za sanaciju i restrukturiranje, analogno praksi EU. Sa Slike 2 uočavamo skromno učešće horizontalne državne pomoći (bez pomoći za sanaciju i restrukturiranje) na početku posmatranog perioda (svega 30,1%). Situacija je bila najpovoljnija 2009. godine, kada je učešće horizontalne državne pomoći iznosilo 73,5%. Međutim, umesto nastavka ovog pozitivnog trenda, nakon 2009. godine dolazi do njenog opadanja.

¹ Kako bi podaci za Srbiju i EU bili uporedivi, horizontalna državna pomoć prezentovana na slici 2 uključuje i regionalnu državnu pomoć, shodno praksi EK. Regionalna državna pomoć je po svojim ciljevima i nameni ekvivalentna horizontalnoj državnoj pomoći, pa je i stoga opravdan njihov integralni prikaz u izveštajima EK. Inače, u izveštajima Komisije za kontrolu državne pomoći Republike Srbije regionalna državna pomoć se prikazuje kao posebna kategorija.

Sektorska državna pomoć je namenjena tačno utvrđenim aktivnostima i sektorima, čime narušava, ili preči da naruši, konkurenciju na tržištu u većem obimu. Upravo zbog selektivnosti kod dodele ove vrste pomoći, a naročito kada se radi o tzv. sektorima čelika, uglja, sintetičkih vlakana i brodogradnje, EU primenjuje posebna pravila. Imajući to u vidu, ova pravila su ugrađena u posebne protokole SSP i nacionalnom zakonskom okviru. Otuda bi bilo logično očekivati da R. Srbija sledi nastojanja EU ka što manjem učešću sektorske državne pomoći u ukupnoj strukturi pomoći. Analiza relevantnih podataka ukazuje na obrnutu tendenciju. Na Slici 3 prikazano je kretanje učešća sektorske državne pomoći u strukturi ukupne pomoći u R. Srbiji i EU. Za R. Srbiju je posebno prikazana sektorska državna pomoć sa državnom pomoći za sanaciju i restrukturiranje.

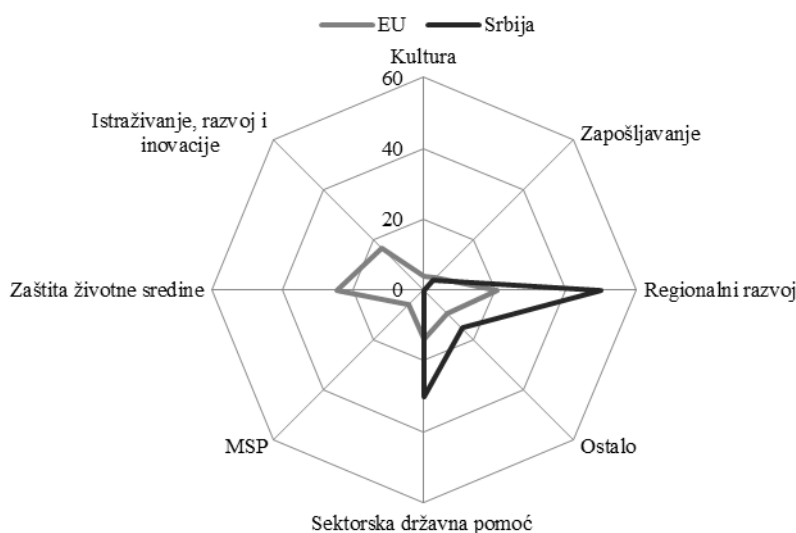


Slika 3 Trend sektorske državne pomoći kao % ukupne državne pomoći u EU i Srbiji (2005 – 2012)

Izvor: Evropska komisija, <http://ec.europa.eu/>; Ministarstvo finansija Republike Srbije, <http://www.mfp.gov.rs/>

Uporednim prikazom učešća sektorske državne pomoći u ukupnoj u R. Srbiji i EU uočava se značajno odstupanje. Za EU je karakterističan prilično nizak udeo sektorske državne pomoći u čitavom posmatranom periodu. U R. Srbiji je u periodu od 2005. do 2009. zabeležen pozitivan trend, odnosno smanjenje učešća sektorske državne pomoći, koje je 2009. godine gotovo ujednačeno sa njenim učešćem na nivou EU. Međutim, nakon toga dolazi do rasta, tako da gotovo polovina ukupno dodeljene državne pomoći u R. Srbiji 2012. godine je državna pomoć namenjena pojedinim sektorima.

Na Slici 4 dat je sumarni uporedni prikaz svih vrsta državne pomoći na nivou EU kao celine i u R. Srbiji u 2012. godini (kao udela u strukturi ukupne državne pomoći).



Slika 4 Uporedni prikaz svih vrsta državne pomoći u EU i R. Srbiji (2012.)²

Izvor: Evropska komisija, <http://ec.europa.eu/>; Ministarstvo finansija Republike Srbije, <http://www.mfp.gov.rs/>

Koncept horizontalne državne pomoći, kao pomoći koja nije dodeljena specifičnim sektorima, ostavlja prostora EK da je smatra kompatibilnom sa zajedničkim evropskim tržištem ukoliko ona obezbeđuje efektivnu podršku različitim ciljevima ekonomske politike. Pri tome su najistaknutije kategorije horizontalne pomoći namenjene istraživanju, razvoju i inovacijama, zaštiti životne sredine, štednji energije i promociji upotrebe obnovljivih izvora energije. Ove kategorije su praćene horizontalnom pomoći koja je namenjena regionalnom razvoju, malim i srednjim preduzećima, zapošljavanju i obuci. Dugoročni trend jasno pokazuje da države članice EU postepeno preorjentišu državnu pomoć koju dodeljuju ka horizontalnim ciljevima od zajedničkog interesa. S obzirom na težnju ka usklađivanju politike i sistema

² Kategorija „Ostalo“ u Srbiji uključuje i pomoć za sanaciju i restrukturiranje (13,8%).

kontrolisanja državne pomoći u R. Srbiji sa standardima EU, logično je očekivati da R. Srbija na analogni način definiše prioritete prilikom dodele državne pomoći. Međutim, podaci pokazuju suprotno.

Uspostavljanje nacionalnog sistema kontrolisanja državne pomoći motivisano je težnjom ka praksi EU kada su u pitanju principi i ciljevi dodele državne pomoći. Međutim, podaci za 2012. godinu ukazuju na značajne disparitete u ciljevima dodele državne pomoći u R. Srbiji u odnosu na EU. Najznačajnija stavka, ali i najznačajnije odstupanje u dodeljenoj državnoj pomoći u R. Srbiji u odnosu na EU načinjeno je u segmentu regionalne državne pomoći (50,1% ukupne državne pomoći u 2012. godini).

Na ime državne pomoći za istraživanje, razvoj i inovacije u R. Srbiji u 2012. godini nije bilo izdvajanja (0%), dok je učešće ovog vida pomoći u strukturi ukupne pomoći na nivou EU iznosilo 16,69%. Dodeljivanje državne pomoći za istraživanje i razvoj u izuzetno skromnim iznosima samo je jedan od pokazatelja nedovoljnog ulaganja u istraživačko-razvojne poduhvate realnog sektora u R. Srbiji. Slična je situacija sa državnom pomoći za zaštitu životne sredine. U R. Srbiji nema izdvajanja za ovu namenu, iako pravila o državnoj pomoći za zaštitu životne sredine pružaju niz mogućnosti. Naime, kroz državna sredstva može se omogućiti preduzećima uvođenje novih tehnoloških postrojenja, postupaka i procesa namenjenih zaštiti životne sredine ili uštedi energije. Na taj način bi se podstakla ekološki prihvatljivija proizvodnja i prelazak na proizvodnju koja će omogućiti racionalnije korišćenje energije. Na nivou EU državna pomoć za zaštitu životne sredine učestvuje sa 24,72% u strukturi ukupne pomoći. U R. Srbiji je 2012. godine zabeleženo i nulto učešće državne pomoći za kulturu, dok u EU ovaj vid pomoći učestvuje sa 3,8% u strukturi ukupne pomoći.

U R. Srbiji još uvek postoje sektori koji apsorbuju velike iznose državne pomoći i koje država očigledno favorizuje. Ovo rezultira duplo većim učešćem sektorske državne pomoći u R. Srbiji (30,7%) u odnosu na EU (14%) u 2012. godini. Najveće učešće u sektorskoj državnoj pomoći u R. Srbiji ima pomoć dodeljena sektoru saobraćaja (i to samo železničkom saobraćaju, odnosno korisniku AD Železnice Srbije). U 2012. godini državna pomoć navedenom sektoru iznosila je 83,2% ukupne sektorske državne pomoći [10, 21]. Sve ovo upućuje na neophodnost napuštanja selektivnog, odnosno sektorskog podsticanja određenih privrednih grana i delatnosti. Rešavanje statusa preduzeća AD Železnice Srbije je uslov bez kojeg se ne može

očekivati značajnije smanjenje sektorske pomoći ili državne pomoći u celini i konvergencija, kako njenog obima, tako i strukture, ka standardima EU.

Državna pomoć u Republici Srbiji – način stvaranja propulzivnih preduzeća ili „destimulacija“ privrednih subjekata

Analiza efekata dodeljene državne pomoći preduzećima u R. Srbiji od početka primene zakona kojim je regulisana ova oblast do današnjih dana ukazuje na činjenicu da se država upustila u direktno komuniciranje sa tržišnim učesnicima. Takav način intervencije i obavljanja funkcija koje su joj poverene nije u skladu sa tržišnim principima i ciljevima koje bi trebalo postići.

Stiče se utisak da se državna pomoć u R. Srbiji svodi na uzimanje od jednih i davanje drugima, pri čemu je efekat destimulativan i za jedne i za druge. Razlog je vrlo jednostavan: preduzeća koja su visoko oporezovana manje su stimulisana da privređuju, a preduzeća koja primaju državnu pomoć počinju više da razmišljaju o razvijanju tehnika dobijanja pomoći nego o unapređenju poslovanja i inovacijama. Prethodna analiza je pokazala da se takav efekat državne pomoći u R. Srbiji može koristiti gotovo kao školski primer destimulacije opšte privredne aktivnosti.

Jedno od najproblematičnijih pitanja, koje se često ističe i u izveštajima EK o napretku reformi u R. Srbiji, jeste davanje državne pomoći preduzećima u procesu restrukturiranja od kojih su mnoga u tom statusu dugi niz godina. Takva politika se može smatrati posebno nepravičnom ako se ima u vidu da država ne izmiruje obaveze prema malim i srednjim preduzećima koja sa njom posluju, dok se, istovremeno, velika novčana sredstva prikupljena oporezivanjem tih preduzeća preusmeravaju na (očigledno) beznadežne slučajeve restrukturiranja. Time se zanemaruje činjenica da konkurencija ima veoma bitnu selektivnu funkciju, kojom se razdvajaju efikasna od neefikasnih preduzeća. Iako je ta funkcija konkurencije često u senci alokativne i proizvodne, razdvajanje efikasnih od neefikasnih preduzeća može biti od suštinskog značaja za uvećanje ekonomske efikasnosti i unapređenje društvenog blagostanja.

Smatra se da je za blagostanje jednog društva, odnosno blagostanje poreskih obveznika jedne zemlje, dugoročni opstanak gubitaša (neefikasnih preduzeća) krajnje destruktivan. Iako praksa ukazuje da gubitaše treba eliminisati sa tržišta (njihovim prepuštanjem samokorigujućem tržišnom

mehanizmu), politička volja, zarad socijalnog mira, neretko ignoriše takva iskustva i različitim instrumentima državne pomoći održava poslovanje neefikasnih preduzeća. To je najskuplje rešenje, jer na taj način njihov opstanak, prelivanjem dohotka, plaćaju preduzeća koja dobro rade. Time se praktično destimulišu efikasna preduzeća, a stimulišu ona koja ostvaruju gubitke. Krajnja posledica može biti snižavanje intenziteta konkurencije i napuštanje tržišta od strane preduzeća koja dobro rade, što je protivno interesu društva i samoj ideji dodeljivanja državne pomoći. Posebno zabrinjava činjenica da je u R. Srbiji više od 160 privrednih subjekata prošlo makar dve privatizacije, što je suprotno logici stečaja koji je u funkciji razvoja tržišta.

U nastavku se analiziraju dva skorašnja slučaja o dodeli državne pomoći u R. Srbiji preduzećima Fiat automobili Srbija i Simpu Vranje. Navedeni slučajevi predstavljaju dobru priliku da se razmotri pravni okvir koji reguliše državne intervencije u privredi i načini kritički osvrt na metod i način dodeljivanja državne pomoći u R. Srbiji.

Slučaj „Fiat automobili Srbija“

Jedan od slučajeva dodeljivanja državne pomoći u R. Srbiji koji je izazvao veliku pažnju stručne i poslovne javnosti vezuje se za potpisivanje Protokola o regulisanju međusobnih odnosa između Republike Srbije i privrednog društva Fiat automobili Srbija (u daljem tekstu – Protokol) u martu 2013. godine. Protokol je predviđao pružanje finansijske podrške Fiatu u ukupnom iznosu od 14 miliona evra, pri čemu je predviđeno da se 6 miliona evra dodeli do kraja 2013. godine za otvaranje ne manje od 600 novih radnih mesta i 8 miliona evra ukoliko broj novozaposlenih dostigne cifru od 1.400 do kraja 2014. godine [16, 7]. Pored otvaranja novih radnih mesta, Fiat se obavezao da do kraja 2013. godine investira najmanje 10 miliona evra u osnovna sredstva, kao i da umanji maloprodajnu cenu posebne verzije tekućeg modela Fiat 500L „Nacionale“ na domaćem tržištu za 3.000 evra po automobilu i da preduzme sve potrebne aktivnosti i obezbedi da poslovne banke i lizing kuće u R. Srbiji omoguće finansiranje kupovine tog modela vozila sa kamatnom stopom koja neće biti veća od 3% na godišnjem nivou za finansiranje izraženo u evrima [16, 4-6].

Istovremeno, sa potpisivanjem Protokola, a očito radi njegove implementacije, Vlada Republike Srbije je usvojila Uredbu o uslovima i načinu podsticanja proizvodnje i prodaje putničkih vozila proizvedenih u

Republici Srbiji u 2013. godini (u daljem tekstu – Uredba). Direktni korisnici podsticaja u iznosu od oko 6 miliona evra u smislu navedene Uredbe su proizvođači putničkih vozila u R. Srbiji koji ispune uslove identične onima iz Protokola, s tim što Uredba ne pominje otvaranje novih radnih mesta; dok su indirektni korisnici podsticaja krajnji kupci [15, 1].

Državna pomoć za zapošljavanje, shodno odredbama domaćeg Zakona, može biti dozvoljena samo ukoliko ispunjava kriterijume propisane Uredbom o pravilima za dodelu državne pomoći (u daljem tekstu – Uredba). Prema Uredbi (član 25. do 28.), horizontalna pomoć radi podsticanja zapošljavanja „lica koje se teže zapošljavaju“, dozvoljena je pod uslovom da ne prelazi određen iznos (u zavisnosti od kategorije lica: 50%, 75% ili 100%) obračunat na osnovu bruto troška zarada novozaposlenih.

U konkretnom slučaju, potpuno je očigledno da se planirana pomoć Fiatu ne može podvesti pod ovu kategoriju. Iako Protokol državnu pomoć uslovljava otvaranjem određenog broja radnih mesta, dodatnim ulaganjima i povlasticama pri kreditiranju kupaca, konkretan iznos pomoći obračunat je na osnovu broja Fiatovih putničkih vozila proizvedenih u R. Srbiji koji će se prodavati sa pomenutim popustom, a ne u odnosu na iznos bruto zarada novozaposlenih. Pritom, Uredba uopšte ne pominje otvaranje novih radnih mesta, već podsticaje domaćim proizvođačima putničkih automobila vezuje isključivo za prodajni popust i obezbeđivanje povoljnih kredita, odnosno lizinga domaćim kupcima.

Iako Uredba dodelu državne pomoći formalno definiše kao horizontalnu, jasno je da targetira Fiat kao jedinog proizvođača putničkih automobila na teritoriji R. Srbije. Čak i kada bi u R. Srbiji bilo više proizvođača putničkih automobila, moralo bi se, pre dodeljivanja ove pomoći, analizirati da li ona ograničava ili prete da ograniči konkurenciju tako što domaće proizvođače putničkih automobila dovodi u povoljniji položaj u odnosu na uvoznike, a time indirektno i u odnosu na proizvođače iz EU.

Zato je od stručne javnosti u R. Srbiji ovaj slučaj državne intervencije okarakterisan kao štetan, uz opasku da direktnije remećenje konkurencije u praksi gotovo da nije moguće. Pozivajući se na činjenicu da je ovakva vrsta pomoći zabranjena u EU, srpska asocijacija uvoznika automobila isticala je da država ovakvom merom favorizuje Fiat kao domaćeg proizvođača putničkih automobila na štetu uvoznika. Nasuprot tome, državni organi nisu odstupili od svoje ranije tvrdnje da pomoć namenjena Fiatu predstavlja

podsticaj za otvaranje novih radnih mesta, a da je rukovodstvo Fiata samo donelo odluku da ta sredstva preusmeri na snižavanje maloprodajne cene novog modela Fiat 500L „Nacionale“.

Budući da je R. Srbija uvoznik putničkih automobila proizvedenih u EU, povodom navedenog slučaja oglasila se i EK sa stavom da odluka Vlade Republike Srbije nije u skladu sa odredbama o državnoj pomoći iz Prelaznog trgovinskog sporazuma. Sporazum u članu 38. proglašava protivnom Sporazumu svaku državnu pomoć koja narušava ili pretili da naruši konkurenciju na tržištu favorizujući pojedine tržišne učesnike ili proizvode, u meri u kojoj tako nešto može imati efekat na trgovinu između R. Srbije i EU. Republika Srbija se obavezala da u takvim slučajevima državnu pomoć ocenjuje na osnovu kriterijuma sadržanih u pravnim tekovinama EU (član 107. Ugovora o funkcionisanju EU i sekundarno zakonodavstvo).³

Uvoznike automobila je posebno pogodilo to što je odluka o aranžmanu države sa Fiatom saopštena tek po otvaranju Beogradskog salona automobila. Budući da su troškovi učestvovanja na sajmu vrlo visoki, neki od Fiatovih konkurenata su tvrdili da ne bi preuzeli rizik da učestvuju na ovakvoj manifestaciji (na kojoj je izvesno da će, zbog velikog popusta koje je Fiat nudio kupcima, troškovi izlaganja premašiti očekivanu dobit), da su o navedenom aranžmanu bili informisani na vreme. Nakon reakcije domaće stručne i poslovne javnosti, kao i naloga EK da se ispita „kompatibilnost mera državne pomoći sa odredbama Prelaznog trgovinskog sporazuma“, kontroverze oko načina dodele državne pomoći Fiatu okončane su tako što je Vlada Republike Srbije 20. maja 2013. godine ukinula spornu Uredbu. Komisija za kontrolu državne pomoći Republike Srbije ostala je bez uloge i u ovom slučaju.

Slučaj „Simp A.D. Vranje“

Prema informacijama sa zvaničnog sajta Vlade Republike Srbije, Vlada je na sednici održanoj 28. avgusta 2013. godine donela odluku da Simpu dodeli kratkoročni beskamadni kredit u iznosu od 1,5 milijardi dinara (oko 13 miliona evra), kako bi ova kompanija izmirila svoj dug po osnovu

³ Detaljnije o ovome videti na: <http://www.bdklegal.com/blog.288.html?bid=124&cid=33> (pristupljeno 01.03.2014.).

neplaćenih doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.⁴ U navedenoj odluci je Ministarstvo finansija zaduženo da, u skladu sa svojim nadležnostima i protokolom zaključenim sa Simpom, preduzme potrebne mere u postupku rešavanja dugovanja ove kompanije prema državnim poveriocima. Drugim rečima, pomoć je namenjena za otplatu duga ove kompanije po osnovu doprinosa za penzijsko i invalidsko osiguranje.

Pored navedenog, Vlada je, istovremeno, dala saglasnost da državna institucija (Fond za razvoj Republike Srbije) izda garanciju u vezi sa zahtevom koji će Simpo podneti u skladu sa Programom mera za jačanje kreditnog i garancijskog potencijala, radi obezbeđenja (još jednog) kredita za trajna obrtna sredstva. Obe odluke odmah asociraju na državnu pomoć.

Kredit koji država dodeli privrednom subjektu predstavlja državnu pomoć ako je kamatna stopa po kojoj je dodeljen niža od stope koju bi primalac morao da plati na tržištu, jer se time primalac stavlja u povoljniji položaj u odnosu na konkurente. U skladu sa članom 2. Uredbe o pravilima za dodelu državne pomoći, ukoliko se pomoć dodeljuje u formi kredita, razlika između referentne tržišne stope koju određuje Ministarstvo finansija i kamatne stope koja se primenjuje na konkretan kredit predstavlja državnu pomoć. Dakle, odobrivši Simpu beskamatni kredit, Vlada je ovom proizvođaču nameštaja dodelila državnu pomoć u iznosu koji je jednak kamati koju bi Simpo morao da plati da je kredit uzeo pod tržišnim uslovima.

Garancija koju Fond za razvoj treba da izda Simpu takođe predstavlja državnu pomoć. Naime, navedena Uredba sadrži posebne uslove koje državna garancija privrednom subjektu mora da ispuni kako se ne bi smatrala državnom pomoći, uključujući uslov da kompanija za čiji dug država garantuje nije u finansijskim teškoćama. U slučaju Simpa taj uslov očigledno nije ispunjen, jer je garancija data upravo zato što Simpo nije u stanju da plati svoje dugove. U ovom slučaju, iznos državne pomoći jednak je ceni koju bi Simpo morao da plati na tržištu za ekvivalentnu garanciju.

Državna pomoć nije zabranjena sama po sebi. Međutim, pomoć se ne može dodeliti dok Komisija ne potvdi da je ista u skladu sa zakonom. Na sajtu Komisije nema podataka o tome da je ovo telo odobrilo državnu pomoć Simpu. Bilo kako bilo, beskamatni kredit koji je dodeljen Simpu ne bi

⁴ Zvanični sajt Vlade Republike Srbije:
<http://www.srbija.gov.rs/vesti/vest.php?id=195136> (pristupljeno 20.02.2014.).

ni mogao biti odobren, jer najmanje jedan od uslova nije ispunjen – postojanje tržišne kamatne stope. Garancija koja je obećana Simpu bi potencijalno mogla biti dozvoljena ukoliko joj rok važenja nije duži od šest meseci.

Vladina podrška Simpu, kao i u slučaju Fiata, može biti protivna članu 38. Prelaznog trgovinskog sporazuma (tj. članu 73. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju). Prema ovim sporazumima, zabranjena je svaka državna pomoć koja narušava, ili preti da naruši, konkurenciju davanjem prednosti određenim preduzećima ili određenim proizvodima, u meri u kojoj može postojati uticaj na trgovinu između EU i R. Srbije.⁵ Slučaj Simpa ima EU dimenziju, jer R. Srbija uvozi nameštaj iz EU. Ostaje da se vidi da li će podrška Simpu izazvati sličnu reakciju zainteresovanih strana kao i u slučaju Fiata.

Zaključak

Izgradnja funkcionalnog sistema kontrolisanja državne pomoći bitan je preduslov postojanja konkurentnih tržišnih struktura i ispunjenja međunarodno preuzetih obaveza. Značaj i uloga zaštite konkurencije u stvaranju povoljnih uslova za napredak R. Srbije na putu ka evropskim integracijama indukuje i značaj sistema kontrolisanja državne pomoći. S obzirom na to da je Zakon o kontroli državne pomoći u R. Srbiji počeo da se primenjuje 2010. godine i da je Komisija za kontrolu državne pomoći 2010. godine počela sa radom, može se govoriti o nepoznavanju i aktuelnosti problematike. Ova oblast predstavlja novinu kako za same kreatore politike, tako i za akademsku i stručnu javnost. Nakon ispunjavanja inicijalnih obaveza, potrebno je adekvatno usmeravanje daljih napora i aktivnosti R. Srbije u oblasti razvijanja sistema kontrolisanja državne pomoći. Te aktivnosti moraju podrazumevati doslednu implementaciju Zakona o kontroli državne pomoći i donošenje podzakonskih akata kojima će biti razrađene pojedinačne odredbe Zakona. Od značaja je i jačanje administrativnih kapaciteta i implementiranje kontrole na nivou države koja će odražavati principe i biti kompatibilna sa preovlađujućim međunarodnim pravilima.

⁵ Podaci su preuzeti sa sajta: <http://www.bdklegal.com/blog.288.html?bid=149&cid=33> (pristupljeno 28.02.2014.).

Preporuke EK u vezi sa državnom pomoći se svode na smanjenje opšteg nivoa pomoći i preorijentaciju sa podrške pojedinim preduzećima ili sektorima na podsticanje horizontalnih ciljeva koji su od interesa za EU (kao što su zapošljavanje, regionalni razvoj, zaštita životne sredine, obuka, istraživanje i razvoj). Ove preporuke, s obzirom na intenciju R. Srbije ka članstvu u EU i evropskim standardima, trebalo bi da imaju podjednaku važnost i za R. Srbiju. Međutim, podaci pokazuju suprotno.

U čitavom posmatranom periodu (od 2005. do 2011. godine) za R. Srbiju je karakteristična nepromenjena politika državne pomoći i izostanak njenog preusmeravanja od sektorskih ka horizontalnim ciljevima, od čega bi u krajnjoj liniji koristila imala sva preduzeća i ekonomija u celini. Horizontalni ciljevi poput istraživanja, razvoja i inovacija, obuke, zaštite životne sredine su, za razliku od prakse EU, u R. Srbiji gotovo u potpunosti zanemareni. Sve ovo navodi na zaključak da institucionalizacija državne pomoći u R. Srbiji nije dovela do pozitivnih praktičnih efekata. Usvajanje Zakona o kontroli državne pomoći i formiranje Komisije za kontrolu državne pomoći je očigledno za cilj imalo samo formalno zadovoljenje pretprijetnih obaveza R. Srbije.

Pravovremeno i proaktivno reagovanje R. Srbije u cilju uvođenja neophodne transformacije državne pomoći, koja bi, osim radikalnog smanjenja obima, podrazumevala i promenu njene strukture neophodno je kako bi se državna pomoć sa „umirućih“ privrednih aktivnosti preorijentisala na one koje su kreativne i podsticajne za razvoj.

Empirijsko istraživanje upućuje na složene probleme sa kojima se R. Srbija suočava u oblasti kontrole državne pomoći, pri čemu su slučajevi Fiata i Simpa poslužili kao dobar primer da se uzroci i posledice tih problema detaljnije istraže i pokažu. Iz razloga elaboriranih u ova dva slučaja (Fiat i Simpo), kao ključan problem prilikom dodeljivanja državne pomoći u R. Srbiji ističe se politička aritmetika, kao osnovni princip podrške privrednih subjekata. Drugim rečima, stiče se utisak da se državna pomoć koristi kao instrument za postizanje dobrog rezultata na (predstojećim) izborima.

Formalno usklađivanje regulatornog okvira sa zakonskim rešenjima u EU, uz izostanak njegove dosledne primene, samo prividno i privremeno zadovoljava propisane standarde i samo po sebi ne dovodi do privrednog razvoja i uspostavljanja delotvorne konkurencije na tržištu. Opravdano je očekivati da će i formalni zahtevi EK upućeni R. Srbiji u narednom periodu biti podignuti na viši nivo, gde će se pored donošenja zakona insistirati i na

konkretnim rezultatima njihovog sprovođenja. Pored toga, odlaganje suštinskih reformi nosi rizik da nagomilani problemi bitno ograniče ekonomsku efikasnost i privredni rast u narednom periodu, a time i otežaju zadovoljavanje drugih (budućih) uslova za pristupanje EU.

Literatura

1. Atanasiu, I. (2001). State Aid in Central and Eastern Europe, *World Competition*, Vol. 24(2): 257–283.
2. Blauburger, M. (2007). *European State Aid Control in the New Member States –The Examples of Poland and the Czech Republic*, EUSA Tenth Biennial International Conference, Montreal.
3. Blauburger, M. (2009). Compliance with rules of negative integration: European state aid control in the new member states, *Journal of European Public Policy*, Vol. 16: 1030–1046.
4. Dajkovic, I. (2010) “Comments on the New State Aid Law in Serbia”, *European State Aid Law Quarterly*, No. 2: 347–360.
5. European Commission (2002). *Progress report concerning the reduction and reorientation of State aid*, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/progress_report_en.pdf (pristupljeno 07.12.2013.)
6. European Commission (2005). *State Aid Action Plan: Less and better targeted state aid: a roadmap for state aid reform 2005–2009*, Consultation document.
7. European Union – EUR-lex (2008). Consolidated versions of the Treaty on the Functioning of the European Union, *Official Journal of the European Union* (2008/C 115/01).
8. Holscher, J., Johannes, S. (2004). Competition Policy in Central Eastern Europe in the Light of EU Accession, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 42(2): 321–345.
9. Ministarstvo finansija i privrede Republike Srbije, *Poslovnik o radu Komisije za kontrolu državne pomoći*, dostupno na: <http://www.mfp.gov.rs/UserFiles/File/drzavna%20pomoc/jul/Poslovnik%20o%20radu%20Komisije%20za%20kontrolu20drzavne%20pomoci.pdf> (pristupljeno 21.05.2013.).
10. Ministarstvo finansija i privrede Republike Srbije (2013) *Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći u Republici Srbiji u 2012. godini*, <http://www.mfp.gov.rs/pages/issue.php?id=7322> (pristupljeno 02.03.2014.).
11. Schutterle, P. (2002). State Aid Control – An Accession Criterion, *Common Market Law Review*, Vol. 39: 577–590.
12. *Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and Their Member States and the Republic of Serbia (online)*, dostupno na:

- http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/serbia/key_document/saa_en.pdf
(pristupljeno 01.02.2014.).
13. Stojanović, B. (2008). Državna pomoć i zaštita konkurencije, *Tržišne strukture i zaštita konkurencije*, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd.
 14. Vlada Republike Srbije (2005). *Nacionalna strategija Srbije za pristupanje Srbije i Crne Gore Evropskoj uniji*, dostupno na: http://www.seio.gov.rs/upload/publikacije/srpske/nacionalna_strategija_za%20pristupanje_eu.pdf
(pristupljeno 12.02.2014.).
 15. Vlada Republike Srbije (2013). *Uredba o uslovima i načinu podsticanja proizvodnje i prodaje putničkih vozila proizvedenih u Republici Srbiji*, dostupno na: http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/dokumenti/2013/uredba_putnicka_vozila057_lat.pdf (pristupljeno 12.02.2014.).
 16. Vlada Republike Srbije (2013). *Protokol o regulisanju međusobnih odnosa između Republike Srbije i privrednog društva Fiat automobili Srbija*, dostupno na: <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/dokumenti/2013/Protokol%20%2021%2003%2013%20.pdf> (pristupljeno 12.02.2014.).
 17. Zvanični sajt Vlade Republike Srbije:
<http://www.srbija.gov.rs/vesti/vest.php?id=195136> (pristupljeno 20.02.2014.).
 18. Zvanični sajt Advokatske kancelarije BDK: <http://www.bdklegal.com/blog/287.html?cid=33> (pristupljeno 01.03.2014.).

EFFECTS OF STATE AID INSTITUTIONALIZATION IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: State aid, as an entirely new category in Serbia, is institutionally regulated in 2010. That year is year of beginning application of the first Law on State Aid Control. Also, the Commission for State Aid Control of the Republic of Serbia is formed and started working in 2010. The aim of establishing this institutional framework is to ensure a transparent process of allocation of state aid that will contribute to the convergence of its volume and structure to the European Union standards. In this paper, realization of these objectives is assessed through a comparative analysis of the situation in Serbia and the European Union. Results of the analysis indicate the preferred directions of state aid allocation.

Keywords: state aid, institutional framework, European Union

DRŽAVA U FUNKCIJI EKONOMSKE EFIKASNOSTI I EFEKTIVNOG INSTITUCIONALNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Dr Dragan Petrović*, Nemanja Gligorijević**

Apstrakt: Rad je posvećen identifikovanju osnovnih pretpostavki efektivnog „upravljanja“, kao osnove unapređenja efikasnosti srpske privrede. Polazeći od teorijskih osnova „nove“ institucionalne ekonomije, uvažavajući njenu multidisciplinarnost i metodološku specifičnost, analizirana je uloga države i neophodnost njenog redefinisanja u kontekstu uspostavljanja stabilnog i održivog modela institucionalnog razvoja Republike Srbije.

Ključne reči: upravljanje, država, efikasnost privrede, institucionalni razvoj

Uvod

Savremena institucionalna teorija je u značajnoj meri unapredila razumevanje procesa ekonomskog razvoja. Ekonomski rast više nije određen kao gradualna, neizbežna transformacija od lokalne autarkije ka specijalizaciji i podeli rada, već kao odgovor na evoluciju institucija koje podržavaju društvene i komercijalne odnose [13, 461].

Saglasno institucionalistima, institucionalna i organizaciona struktura predstavljaju primarni izvor ekonomskog rasta i razvoja. Međutim, različita iskustva proistekla iz pokušaja ekonomskih reformi i ekonomske transformacije, kako zemalja u razvoju tako i zemalja nekadašnjeg socijalističkog bloka, uključujući i Republiku Srbiju (R. Srbiju), pokazuju da institucionalni razvoj nije jednoznačan i spontan proces koji nužno vodi efikasnom poretku, već da je reč o kompleksnom fenomenu koji u osnovi ima politički karakter. U tom smislu, efikasnost ekonomskih institucija, koja pretpostavlja ekonomski rast i društveno blagostanje, prema pojedinim predstavnicima „nove“ institucionalne ekonomije, primarno je određena postojanjem efikasnog političkog tržišta, od koga zavisi politika izbora, implementiranja i garantovanja formalnih pravila. Otuda je karakter i

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: dragan.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

** e-mail: gligorijevicnemanja@gmail.com

kvalitet ekonomskih reformi moguće smatrati efektom postojanja adekvatne političke institucionalne strukture (strukture upravljanja) koja opredeljuje institucionalni, administrativni, tehnički i politički kapacitet države.

Polazeći od ovakvog pristupa, rad je posvećen identifikovanju osnovnih pretpostavki efektivnog „upravljanja“, sa ciljem definisanja adekvatnog načina i mere angažovanja „nesavršene“ države u kontekstu unapređenja „nesavršenog tržišta“. Prepoznavanjem političke institucionalne strukture koja bi bila u funkciji unapređenja institucionalne efikasnosti, analiziraće se mogući problemi vezani za sprovođenje institucionalnih reformi u R. Srbiji, da bi se zatim ponudile odgovarajuće smernice za njihovo uspešno prevladavanje, odnosno ublažavanje.

Teorijsku osnovu predmeta istraživanja ovog rada predstavljaće „nova“ institucionalna ekonomija. Imajući u vidu njenu zainteresovanost za pokretanje nekih fundamentalnih pitanja vezanih za interakciju privrednih kretanja i institucionalnih promena, te uvažavanjem njene multidisciplinarnosti i metodološke profilisanosti, biće analizirana uloga države i neophodnost njenog redefinisavanja u kontekstu uspostavljanja stabilnog i održivog modela institucionalnog razvoja R. Srbije.

Nesavršenost institucija i granice rasta

Dugo je vremena u ekonomskoj teoriji ignorisan značaj institucija koji one imaju kada je u pitanju proces ekonomskog odlučivanja, ostvarenje ekonomske efikasnosti i stimulisanje ekonomskog rasta. Tek sa afirmacijom „nove“ institucionalne ekonomije, na institucije se počinje gledati kao na jednu od ključnih determinanti ekonomskog rasta. Suprotno ignorisanju ekonomske relevancije institucija od strane neoklasične ekonomske teorije, sve zastupljenije mišljenje je da institucije i način na koji one nastaju u velikoj meri opredeljuje ekonomske performanse: „Zajedno sa tehnologijom institucije određuju troškove transakcija i proizvodnje... ali (posmatrane kao pravila igre) i struktuiraju podsticaje u razmeni, bilo političke, društvene ili ekonomske [20, 5].“ U skladu sa zaključcima D. C. North-a i R. P. Thomas-a [19, 2], faktori poput inovacija, ekonomije obima, obrazovanja i faktorske akumulacije, koje je neoklasika smatrala endogenim, nisu uzroci, već pokazatelji ekonomskog rasta („oni su rast“). Stoga, fundamentalno objašnjenje komparativnih ekonomskih razlika među zemljama, prema institucionalistima, zapravo počiva na razlikama u institucijama.

Međutim, iskustva uspostavljanja institucionalne matrice tržišne privrede, kako u zemljama u razvoju tako i u većini tranzicionih zemalja,

uključujući i R. Srbiju, pokazuju da je preko potrebnu institucionalnu efikasnost u kontekstu unapređenja ekonomskih performansi i rasta, u praksi veoma teško ostvariti. Iako se očekuje da institucije unaprede ekonomske ishode, nije moguće garantovati automatizam tako poželjnog delovanja.

Rezultati ekonomske transformacije u različitim društveno-političkim kontekstima upravo pokazuju da institucionalne promene usmerene ka razvoju i unapređenju tržišnog mehanizma koordinacije, ne moraju nužno voditi uspostavljanju efikasnog poretka. One mogu doprineti unapređenju ekonomske razmene, indukovati razvoj humanog kapitala, pospešiti tehnološke promene, i redukovati troškove transakcija. Međutim, one isto tako mogu doprineti monopolizaciji društva, uvećavajući transakcione troškove i umanjujući efekte procesa akumulacije kapitala [12, 35].

Polazeći od toga da svaka ekonomija ima institucionalne okvire koji mogu da stvore i produktivne i neproduktivne mogućnosti za pojedine organizacije [15, 222], ekonomsku zaostalost mnogih zemalja možemo objasniti institucionalnom inercijom, rigidnošću ili neuspehom institucionalnog prilagođavanja novim tehnologijama, kao i društvenim, ekonomskim i političkim promenama [22, 22]. Ispostavlja se, dakle, da funkcionisanje institucionalnog poretka ne mora biti isključivo praćeno rastom ekonomske efikasnosti, posebno kada se ima u vidu da primena odgovarajućih pravila ponašanja može rezultirati i snažnim distributivnim efektima, što može smanjiti podsticaje za povećanje produktivnosti i rentabilnosti proizvodnje. Shodno tome, treba uvažiti uticaj institucija i na ekonomsku efikasnost, ali i na distribuciju dohodaka [7, 47], što zavisi od specifičnih okolnosti definisanih efektima socijalnih i distributivnih konflikata koji obično prate institucionalne promene. Međutim, ono što je nepobitno to je da su institucije neophodne za rešavanje relevantnih problema, i to ne samo koordinacije aktivnosti u uslovima ograničene racionalnosti aktera, već i distributivnih konflikata, s obzirom da ekonomski subjekti slede vlastite ekonomske interese [16, 70].

Sprovedenje reformi po pravilu je praćeno brojnim problemima i ograničenjima. Suština postojanja ograničavajućih faktora jeste u tome da oni direktno proizilaze iz moderne interpretacije institucija kao ravnotežnog ishoda u „igri“ u kojoj učestvuje veliki broj donosilaca odluka, motivisanih da maksimiziraju svoju korisnost. Otuda se ispostavlja da institucionalne promene, u stvari, predstavljaju promene ambijenta za ostvarenje različitih interesa, zbog čega je sasvim legitimno govoriti o interesnim grupama kao važnom faktoru konačnih efekata institucionalnih promena.

Ukoliko interesne grupe ostvare snažan uticaj na proces kreiranja ekonomske politike, postoji opasnost da ista umesto u službi društva kao celine, divergira u korist uskih specijalnih interesa. Čak i ukoliko se inicira politika reformi zasnovana na adekvatno specificiranom setu ekonomskih institucija, ekonomski razvoj može biti ometen prisustvom političkog rizika po osnovu neizvesnosti kao jednoj od fundamentalnih karakteristika svakog tržišnog sistema [2, 20]. Zbog toga uspostavljanje efikasnog tržišta ne zahteva samo „dobro“-funkcionišuće ekonomske institucije vezane za precizno regulisanje svojinskih prava i obezbeđenje poštovanja ugovora, već iziskuje i odgovarajuću političku osnovu koja omogućuje kreiranje i implementaciju neophodnih ekonomskih i društvenih promena [26, 121]. S tim u vezi potrebno je adekvatno sagledati ulogu države u sprovođenju održivih i društveno poželjnih institucionalnih promena, što, između ostalog, podrazumeva prevazilaženje problema vezanih za nesavršenost mehanizma kolektivnog odlučivanja.

Politička institucionalna struktura kao osnov efektivne ekonomske transformacije

Uloga države na polju unapređenja i podizanja nivoa institucionalne efikasnosti od ključnog je značaja [3, 10], budući da ona: 1) ima diskreciono pravo da određuje koje to formalne institucije treba ustanoviti, i 2) da definiše podsticaje kreatorima politika, određujući proces formulisanja, implementacije i garantovanja politike reformi. Otuda sposobnost države da sprovede institucionalne promene koje bi donele značajne koristi privredi kao celini, u najvećoj meri zavisi od političke institucionalne strukture na kojoj ona počiva. Pri tom političke institucije oblikuju ponašanje individualnih agenata, definišu uključenost različitih aktera u politički proces, određuju vrstu ekonomskih reformi koja je politički izvodljiva, što u konačnom determiniše rezultate državnih i ekonomskih politika [3, 19]. Iz tih razloga logično je očekivati da različiti političko-institucionalni aranžmani opredeljuju nejednake političke transakcione troškove i shodno tome diferencirane političke izbore [5, 38].

Iz perspektive političkih reformi, institucionalisti [2, 21] najčešće ističu dva aspekta delovanja političkih institucija: 1) *politički* - one određuju političku posvećenost efektivnom upravljanju, i 2) *tehnički* - one determinišu kapacitet za sprovođenje reformi. Kada je u pitanju analiza političkih reformi u kontekstu političke posvećenosti efektivnom upravljanju, valja se pozvati na studiju Svetske Banke u kojoj se insistira na četiri ključna principa

efektivnog upravljanja, odnosno četiri institucionalne dimenzije vladavine: predvidljivost, transparentnost, participacija i odgovornost [29].

- Predvidljivost proizilazi iz efikasnog sprovođenja zakona, čiji je cilj uspostavljanje regulatornog okvira na bazi koga privatni sektor može donositi odluke o alokaciji resursa.
- Transparentnost podrazumeva niske troškove pristupa relevantnim informacijama, koje, u slučaju kada su pouzdane i pravovremene, predstavljaju ključni resurs adekvatnog odlučivanja u uslovima dinamičnog i neizvesnog okruženja.
- Participacija pretpostavlja učešće građana u smislu postojanja institucionalizovanih kanala putem kojih pojedinci mogu aktivno učestvovati u kontroli sprovođenja pravila, čime se obezbeđuje dodatna podrška vlastima u obavljanju dužnosti i smanjuje izvesnost njenog pogrešnog delovanja.
- Odgovornost podrazumeva da političari i birokrate moraju snositi pune konsekvence za svoje postupke i vođenje politike. Ona nalaže predstavnicima vlasti da ne smeju služiti interesima pojedinaca i grupa, čime se povećava poverenje u državne institucije, pa je samim tim, povećana pouzdanost i efikasnost formalnih institucionalnih okvira [16, 71]. U suprotnom, izostanak odgovornosti može narušiti kredibilitet političkih vlasti kao ekonomskih partnera, što ugrožava uspostavljanje kooperacije i koordinacije unutar sistema, povećavajući rizik opadanja dugoročnih investicija.

Navedene institucionalne dimenzije upravljanja u stvari predstavljaju osnovne principe na čijim temeljima institucije mogu i moraju upravljati strateškim interakcijama između kreatora politika, poslovne elite i posredničkih organizacija. Što se ovih principa nadležni više pridržavaju, odnosno kako isti postaju neizostavni, integrativni segment državne „strukture upravljanja“, to znači da je vlast bolje pripremljena da obezbedi efikasno upravljanje javnim resursima.

Na drugoj strani, političke institucije, u skladu sa mišljenjem pojedinih autora [1, 79], svoj doprinos unapređenju kapaciteta za sprovođenje reformi mogu ostvariti, definisanjem sledećih pretpostavki: 1) snažne države koja bi bila u mogućnosti da implementira određene politike, zaštititi prava ekonomskih aktera, i da se istovremeno odupre pritiscima onih koji se rukovode uskim interesima; 2) ograničenog delovanja države, kako bi se izbeglo „predatorsko“ ponašanje političara i javnih zvaničnika, i 3) unapređenja tehničkih i administrativnih potencijala i potrebnih veština

zaposlenih u javnom sektoru.

1) Snaga države, odnosno državni kapacitet i sposobnost očuvanja institucionalnog integriteta u službi kolektivnog interesa, *de facto* predstavlja jednu od osnovnih determinanti uspešnosti reformi. Država je snažna u onoj meri u kojoj ima kapacitet da donese i sprovede relevantne politike, kao i u meri u kojoj je sposobna da garantuje i štiti svojinska prava pojedinaca [1, 79]. Istovremeno, njenu snagu treba procenjivati sa stanovišta odlučnosti nosilaca vlasti da se odupru pritiscima moćnih interesnih grupa i pojedinaca.

Praksa pokazuje da, uprkos proklamovanoj želji, nije nimalo jednostavno očuvati integritet države u uslovima sveprisutnog tržišnog oportunizma. Naime, država kao stožer reformi po pravilu je izložena višestrukom pritisku. S jedne strane, moćne interesne grupe i pojedinci u zemlji i inostranstvu nastoje da ostvare uticaj na strukture odlučivanja i na taj način prisvoje odgovarajuću rentu. Na drugoj strani, suočeni smo sa oportunističkim ponašanjem pojedinaca koji nastoje da javna sredstva koriste radi ostvarivanja ličnih interesa.

Pomenute probleme koji se, pre svega, odnose na brojne poteškoće prilikom uspostavljanja pravila ponašanja koja bi važila za sve aktere, uključujući i one zadužene za njihovo sprovođenje, predstavnici institucionalne teorije podvode pod koncept institucionalne nekoplementarnosti. Naime, u složenim institucionalnim sistemima, koji su, po prirodi stvari, obeležje savremenih društava i heterogenih interesa njihovih aktera, može lako doći do pojave brojnih institucionalnih neusklađenosti. One se u većini institucionalnih poredaka ispoljavaju u vidu odsustva potrebnih veza između graničnih, susednih institucija, kao i nedovoljno usklađenih pravila kontrolnog procesa na različitim institucionalnim nivoima. Iako institucionalna neusklađenost, odnosno, nekoplemenarnost postojećih i novih institucija, može nastati spontano, to ne znači da se njihova pojava odvija mimo bilo kakve logike, koja, uzgred rečeno, može odstupati od zahteva ekonomske efikasnosti. Primera radi, kako se može odgovoriti na pitanje: zašto se godinama u mnogim nedovoljno razvijenim zemljama poreske stope utvrđuju na nivou koji znatno prevazilazi platežne mogućnosti građana i privrede? Mnogi bi to objasnili potrebom punjenja budžeta i latentnim pritiskom državne administracije i birokratije u pravcu održavanja stečenih prava i privilegija. Ne sporeći pomenute motive, u tom procesu moguće je identifikovati i određene institucionalne elemente vezane za mehanizam funkcionisanja vlasti. Naime, radi se o svojevrsnom odnosu zavisnosti kada gotovo svi

učesnici u određenoj meri mogu prekršiti ili biti kvalifikovani kao prekršioci sistema plaćanja poreskih obaveza. Institucionalni nesklad između formalnih pravila i neformalnog delovanja na taj način doprinosi održavanju struktura na vlasti, kao i nivoa korupcije koja u takvim uslovima postaje element daljeg razvoja i jačanja birokratije.

Iz rečenog proizilazi da kada u procesu strukturnih reformi država delegira autoritet javnoj administraciji, nižim nivoima vlasti, kao i pojedinim privatnim akterima [1, 79], ona zapravo može pospešiti nastanak tzv. principal-agent problema. Naime, u novijoj literaturi uveliko se afirmisalo mišljenje o primenljivosti principal-agent problema u analizi funkcionisanja javnog sektora, gde bi strukturu predloženog modela činili aktivna individua – birokrata, sa jedne strane, i država koja se uzdiže nad njim i kontroliše ga, sa druge strane [4]. Međutim, u takvom sistemu postoji svojevrsna asimetrična informisanost – birokrate su po pravilu bolje upućene u stvarne probleme nego što su to njihovi pretpostavljeni. To znači da mogu da manipulišu sa tim koliko, kada i pod kojim uslovima svoje znanje stavljaju na raspolaganje pretpostavljenima. Drugim rečima, kako političari odluke donose na osnovu raspoloživih informacija, to birokrate mogu značajno da utiču na sadržaj donetih odluka, plasiravši samo one informacije koje su u interesu birokratije [25, 155]. U takvim uslovima rastu izgledi za pojavu i intenziviranje korupcije, usled čega slabi poverenje aktera u namere i odluke vlasti. Zbog toga, kako W. Streeck [27, 3] navodi, kooperativna država može funkcionisati jedino u političkom sistemu koji je „naučio“ kako da izgradi kulturne i razvojne tehnike indirektno kontrole. Odnosno, kako J. Ahrens [1, 79] zaključuje, bez sistematske kontrole nad javnim službenicima, političke i institucionalne reforme ne mogu biti sprovedene na potpuno koordinisan i komplementaran način.

Mehanizam indirektno kontrole podrazumeva uspostavljanje nezavisnih društvenih organizacija i institucija sa garantovanom autonomijom delovanja, čime bi bio uspostavljen takav poredak u kome bi država bila tek jedan od učesnika, iako po mnogo čemu ključan [27, 3]. Snaga države ogleda se u njenoj sposobnosti da izgradi kooperativni poredak putem odgovarajućih podsticaja, kao i sistem indirektno kontrole koji omogućava državnim službenicima i donosiocima odluka visoki stepen autonomije, ali i delotvornu odbranu od pokušaja nametanja nekih uskih, partikularnih interesa. Samo tako osmišljeno funkcionisanje države, može predstavljati uslov stabilnog, transparentnog i predvidivog političkog sistema [1, 79].

2) Nesporno je da državna „mašinerija“ i snaga njenog autoriteta predstavlja resurs, ali i pretnju po društvo i način njegovog funkcionisanja.

Ako je država dovoljno snažna da garantuje građanska prava, ista je potencijalno sposobna i da ih narušava [28, 19]. Država i njeni organi, kako empirija često pokazuje, nisu imuni na različite pritiske, i svoju moć mogu zloupotrebiti menjanjem pojedinih pravila na štetu društva. Stoga je neophodno snagu države ograničiti i njenu manifestaciju kanalisati isključivo u smeru ostvarenja kolektivnih interesa. Prema J. Ahrens-u [1, 80], to je ostvarivo na dva načina. S jedne strane, moguće je povećati troškove kojima su političari ili javni službenici izloženi u slučaju kršenja pravila. Neophodno je oblikovati političke institucije na način da one odvrćaju političare i javne službenike od kršenja pravila. Sa druge strane, moguće je odgovarajućim mehanizmima umanjiti oportunističko ponašanje u ponašanju političara i javnih službenika. To se, između ostalog, može ostvariti posredstvom horizontalne i vertikalne institucionalne kontrole [1, 80].

Horizontalna institucionalna kontrola počiva na adekvatnoj podeli vlasti i mogućnosti uključivanja određenih nezavisnih organa ca ciljem vršenja nezavisne kontrole rada državnih službenika i činovnika. Ne manju ulogu u procesu disciplinovanja birokratije i državne administracije ima i sistem nezavisnog i dobro funkcionišućeg pravosuđa.

Uspostavljanjem „vladavine prava“ i zakonskog okvira unutar kojeg pojedinci i preduzeća ostvaruju ekonomske transakcije, stvaraju se pretpostavke za snižavanje transakcionih troškova time što se neutrališu i otklanjaju prepreke koje stoje na putu razmene svojinskih prava. Odgovarajućim pravnim propisima država može preduprediti oportunističko ponašanje, ograničiti koruptivno ponašanje i obesmisлити pokušaje traganja za rentom. To je jedini mogući put uspostavljanja dovoljno kredibilne vlasti koja garantuje više stope privrednog rasta i razvoja.

Vertikalna institucionalna kontrola počiva na decentralizaciji i konceptu federalizma [28, 6-8], zasnovanom na poštovanju pet osnovnih principa: 1) na jasnoj podeli autoriteta između nacionalne i subnacionalnih vlada; 2) na neprikosnovenom autoritetu subnacionalnih vlasti nad njihovom regionalnom ekonomijom; 3) nadzoru zajedničkog tržišta od strane centralne vlasti; 4) tvrdim budžetskim ograničenjima centralne i subnacionalnih vlasti; i 5) na institucionalizovanoj stabilnosti federalne strukture.

Značaj i efekti ovakvih institucionalnih uređenja ogledaju se u tome što oni ograničavaju mešanje države u tržišne transakcije, stvarajući podsticaje lokalnim vlastima da promovišu i ostvaruju ekonomski rast u cilju zapošljavanja, porasta platežne moći stanovništva i proširenja poreske baze [18, 54].

3) Jačanje kapaciteta države, pre svega, se odnosi na unapređenje

efektivnosti i efikasnosti upravljačkih aktivnosti, sprovođenjem institucionalnih reformi, organizacionim jačanjem i razvojem ljudskih resursa [1, 81]. Sama institucionalna reforma podrazumeva zamenu postojećih institucija novim, efikasnijim, dok, organizacione promene treba da obezbede što pogodniju organizacionu strukturu koja odgovara novom setu institucija. Pri tom ljudi moraju steći potrebna znanja i veštine kako bi odgovorili zahtevima novih institucija i nove organizacione strukture. Otuda, osnovni cilj izgradnje državnih kapaciteta treba da se ogleda u povećanju kredibiliteta javnog sektora putem stvaranja profesionalne javne administracije koja je sposobna da uspostavi, usaglasi i obezbedi zakonska pravila, produkujući relevantne informacije i efikasno izvršavajući zadatke po osnovu dobijenog autoriteta [8, 321].

Kvalitet političko-institucionalne strukture Republike Srbije

Opšteprihvaćeno je mišljenje da država predstavlja ključni činilac procesa institucionalnih promena i sprovođenja ekonomskih reformi. U tom smislu, logično je pretpostaviti da je karakter i krajnji ishod ekonomskih reformi u značajnoj meri determinisan političko-institucionalnom strukturom na kojoj država počiva. S tim u vezi nameće se zadatak ispitivanja kvaliteta političko-institucionalne strukture, što na primeru države R. Srbije treba da pomogne sa aspekta identifikovanja i sagledavanja ključnih faktora institucionalne nesavršenosti, kao i mogućih načina unapređenja ekonomskih performansi njene privrede.

U tu svrhu neophodno je osvrnuti se na analizu pokazatelja „upravljanja“ kako bi se procenila spremnost i kapacitet države da implementira i sprovodi javne politike. U studijama Svetske Banke „upravljanje“ se definiše kao „način usmeravanja moći ka upravljanju privredom i društvenim resursima u pravcu razvoja“ [29, 9]. „Upravljanje“ uključuje: proces putem koga se vrši izbor, kontrola i smena vlasti; kapacitet vlasti da na efektivan način formuliše i implementira „zdravu“ politiku; kao i odnos građana i države prema institucijama koje upravljaju ekonomskim i društvenim odnosima koji među njima postoje. Kao prikladna merila kvaliteta „upravljanja“ prihvaćeni su Kaufmman-ovi institucionalni pokazatelji [11, 4], razvrstani u šest agregatnih indikatora: izbori i odgovornost vlasti, politička stabilnost, efikasnost vlasti, regulatorno opterećenje, vladavina prava, i kontrola korupcije. Svaki od ovih indikatora odgovara posebnoj dimenziji „upravljanja“, pokrivajući opseg od -2.5 do +2.5, pri čemu veće vrednosti signaliziraju efikasnije „upravljanje“.

Prvi par indikatora, počev od „izbora i odgovornosti vlasti, (*voice and accountability*) odnosi se na proces izbora vlasti, mereći aspekte „upravljanja“ koji proizilaze iz uticaja demokratije i političke stabilnosti. Kao takav on meri slobodu koju građani određene zemlje imaju pri izboru vlasti, zahvaljujući čemu je, između ostalog, moguće izgraditi nepristrasan stav o otvorenosti političkog sistema. Politička stabilnost (*political stability*), odnosno izostanak političkog nasilja, izražava percepciju o tome da li vlast može biti destabilizovana ili zbačena mogućim nekonstucionalnim ili nasilnim metodama, što je zapravo mera političkog rizika zemlje.

Drugi par indikatora odražava čvrstinu državne politike i kvalitet administracije koja je dužna da datu politiku sprovodi. Naime, indikator „efikasnost vlasti (*government effectiveness*), pre svega, se vezuje za percepciju kvaliteta obezbeđenja javnih usluga, kvaliteta birokratije, kompetentnosti javnih službenika, njihove nezavisnosti od političkih pritisaka, što se, pak, presudno odražava na kredibilitet vlasti i ocenu njene posvećenosti proklamovanim politikama. Indikator „regulatorno opterećenje (*regulatory burden*) ukazuje na postojanje i zastupljenost tržištu nesvojstvenih politika, poput kontrole cena, subvencija ili neadekvatne supervizije banaka.

Poslednji par indikatora posvećen je načinu na koji građani osećaju ograničenja proistekla iz zakonskog okvira, oličenog u institucijama date zemlje. U tom smislu, „vladavina prava (*rule of law*) pokazuje stepen poverenja ekonomskih aktera u društvena pravila „igre“, dok kontrola korupcije (*Control of corruption*), podrazumeva kontrolu zloupotrebe javne moći zarad ostvarivanja privatnih koristi. Posebnu „težinu“ u okviru ovog pokazatelja ima sistem obezbeđenja izvršenja ugovora, imajući u vidu da tržišne transakcije nisu ništa drugo do proces zaključivanja i realizacije ugovora.

U Tabeli 1 prikazani su GWBI (Kaufmann-ovi) indikatori koji se odnose na R. Srbiju u periodu od 2000-2013. godine. Njihovom analizom moguće je izvesti načelni zaljučak da R. Srbiju odlikuje nizak kvalitet upravljanja, kao i izrazita sporost u pogledu unapređenja elemenata strukture upravljanja.

Tabela 1 GWBI indikatori, Srbija (2000-2013)

Pokazatelj "upravljanja"	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Izbori i odgovornost vlasti	-0,7	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Politička stabilnost	-1,7	-0,6	-0,6	-0,6	-0,8	-0,6	-0,6	-0,6	-0,5	-0,4	-0,3	-0,2
Efikasnost vlasti	-0,8	-0,6	-0,6	-0,2	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0	-0,1	-0,1	-0,1
Regulatorno opterećenje	-0,9	-0,6	-0,6	-0,4	-0,6	-0,4	-0,3	-0,3	-0,1	-0	0	-0,1
Vladavina prava	-1,3	-1	-0,9	-0,7	-0,9	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4
Kontrola korupcije	-1,1	-0,9	-0,5	-0,5	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,2	-0,3

Izvor: <http://data.worldbank.org/data-catalog/worldwide-governance-indicators>

Kako se može videti iz Tabele 1, najveći broj pokazatelja u periodu 2000-2013 kretao se u opsegu -1,7 do 0,3, (min -2,5, max 2,5). Pri tom, najveći ukupan napredak ostvaren je u periodu 2001-2002. Izvesne promene primetne su u svim segmentima, u vidu smenjivanja perioda poboljšanja i pogoršanja, sve do sredine 2006., nakon čega dolazi do primetnog usporavanja i stagnacije. Sudeći po pokazateljima, najveća pažnja u institucionalnom razvoju R. Srbije posvećena je izbornom sistemu, dok je najmanje obzira poklanjano vladavini prava i kontroli korupcije.

Na bazi tumačenja Kaufmman-ovih indikatora, moguće je zaključiti da R. Srbiju još uvek odlikuje: 1) nezadovoljavajući nivo građanskih sloboda i visoki politički rizik; 2) nezadovoljavajući kvalitet obezbeđenja javnih usluga, birokratije, kompetentnosti javnih službenika, njihova velika podložnost političkim uticajima i slaba posvećenost sprovođenju vladinih politika, i 3) nezadovoljavajući nivo poverenja agenata u društvene norme i pravila, kao i slaba i nekontinuirana kontrola zloupotrebe javne moći zarad ostvarivanja privatnih koristi.

Istraživanja, usmerena ka utvrđivanju uloge i značaja upravljanja u kontekstu unapređenja efikasnosti privrede, pokazuju da „loše“ upravljanje negativno utiče na ekonomsku efikasnost [17]. Upoređivanjem intenziteta i karaktera odnosa između posebnih aspekata „upravljanja“ i efikasnosti, ustanovljeno je da presudnu ulogu imaju „vladavina prava“ i efikasnost administracije. Kontrola korupcije, kvalitet zakonodavnog okvira i stepen demokratije, čiji je uticaj nešto slabiji, igraju podržavajuću ulogu. Za razliku od pobrojanih pokazatelja, politički rizik ima tek sekundarnu ulogu u determinisanju efikasnosti. (Tabela 2.)

Tabela 2 Jačina veze i koeficijent determinacije (upravljanje/efikasnost)

	Izbori i odgovornost vlasti	Politička stabilnost	Efikasnost vlasti	Regulatorno opterećenje	Vladavina prava	Kontrola korupcije
Efikasnost	0,667	0,427	0,694	0,627	0,687	0,651
Korelacija	velika	Srednja	velika	velika	velika	Velika
r^2	44,4%	18,2%	48,2%	39,3%	47,1%	42,3%

Izvor: Autori

Preduslovi efikasnosti institucionalnih reformi u Republici Srbiji

Prethodna istraživanja pokazuju da je, u cilju unapređenja efikasnosti domaće privrede i ostvarenja intenzivnijeg ekonomskog rasta, dominantnu pažnju potrebno posvetiti „vladavini prava“ i efikasnosti administracije, dok

na korupciju prevashodno treba gledati kao na efekat strukturne neefikasnosti.

Sporost dosadašnjeg institucionalnog razvoja, nesumnjivo predstavlja pokazatelj onoga što M. Olson [23] prepoznaje kao „*institucionalnu sklerozu*“ društva, odnosno efekat „zarobljavanja“ države od strane pojedinih interesnih grupa u svetlu nedovoljno harmonizovane, selektivne i pristrasne primene institucija. Kako bi ključni problemi bili prevaziđeni neophodno je obezbediti političku posvećenost reformama i ojačati politički, institucionalni i administrativni kapacitet države da neophodne reforme sprovede. To, međutim, nije nimalo jednostavan proces imajući u vidu brojne probleme, najpre vezane za ispravno razumevanje složenosti institucionalnih promena, a potom i negativnih pojava poput deformalizacije i konzervacije određenih, uglavnom društveno neefikasnih institucija.

Neadekvatne mere države na polju institucionalnog prilagođavanja najpre mogu biti posledica neodgovarajuće kohezije između nivoa i stepena složenosti novih institucija i opštih karakteristika institucionalne sredine. Naime, efikasnost razvijenih tržišnih privreda umnogome zavisi od postojanja složenih pravila ponašanja u oblasti kreditno-bankarskog sistema, finansijskih tržišta, osiguravajućih kompanija, penzionih fondova i tome slično. Institucije koje regulišu pomenute oblasti uređenja ekonomskog života i poslovanja možemo okarakterisati izrazito složenim, budući da je njihovo funkcionisanje bazirano na delovanju mnoštva različitih aktera. Primera radi, kako je fiskalna politika multidimenzionalna i pritisci na fiskalnu politiku se menjaju tokom vremena, jedan ili čak set jednostavnih fiskalnih pravila, malo verovatno da će biti optimalan za sva vremena. Neophodno je sprovođenje složenih pravila koja uključuju respektovanje intertemporalnog budžetskog ograničenja i drugoročnu održivost, postizanje kratkoročne stabilnosti, rešavanje distributivnih pitanja i promovisanje alokativne efikasnosti [10, 93].

Iz napred rečenog, možemo zaključiti da efikasan ekonomski sistem počiva na poštovanju i primeni složenih institucija [14, 21]. Međutim, što su institucije složenije prirode, to postoji izglednija mogućnost oportunističkog ponašanja - situacije kada jedan akter koristi pravila ponašanja suprotno interesima svojih kontraagenata. To je posebno karakteristično za nerazvijene institucionalne sredine, u kojima ne postoje odgovarajući mehanizmi prekidanja takve prakse. Tako, recimo, relativno visoka zarada banaka u R. Srbiji uglavnom je posledica visokih kamatnih stopa i taksu u poslovanju sa stanovništvom, dok je kreditiranje privrednih

subjekata po pravilu u drugom planu.

Problemi sa složenim institucijama i njihovom neadekvatnom primenom, daju legitimitet onim shvatanjima po kojima je u uslovima nesavršene institucionalne sredine ponekad efikasnije funkcionisanje tzv. „prostih“ institucija, te da je u početnim fazama reforme katkad promišljenije pristupiti uprošćavanju institucionalnih formi. U skladu s tim ne možemo se oteti utisku da je Republika Srbija s namerom da se institucionalno približi razvijenom svetu, u nekim oblastima funkcionisanja ekonomije i društva (porezi, legalizacija i tome slično) neretko posezala za komplikovanim i teško sprovodljivim institucionalnim rešenjima.

Za proces uvođenja novih pravila ponašanja korisno je, ponekad i neophodno praviti određene institucionalne kompromise. U tom svetlu treba posmatrati opravdanost primene gradualističkog pristupa prilikom ustanovljavanja složenih institucija, posebno kada se ima u vidu stanje agregatne neizvesnosti, karakteristično za akutelne uslove privređivanja. Stoga je umesto implementiranja celokupne institucionalne reforme logičnije odlučiti se za etapno uvođenje odgovarajućih pravila ponašanja u institucionalni sistem, iako ona u tim fazama njihove primene još uvek dostojno ne reprezentuju konačnu, idealnu institucionalnu formu. Na taj način se pridobija javno mnjenje, osvežava iskustvo nosilaca institucionalnih reformi, i, konačno, stvaraju pretpostavke da jednog trenutka odgovarajuća institucionalna struktura profunkcioniše u pravom svetlu.

U narednom periodu R. Srbiju očekuje intenzivno donošenje brojnih zakona koji regulišu gotovo sve oblasti društvenog i ekonomskog života, sa osnovnom namerom približavanja evropskim vrednostima. Dugo se smatralo da će ekonomski napredak doći sa demokratizacijom zemlje i afirmacijom tržišta kao dominantnog koordinacionog mehanizma. Proces institucionalne izgradnje pri tom se svodio na politiku preslikavanja, kopiranja, „uvoza“ institucija, sa orijentacijom na „najbolje obrasce“ karakteristične za najrazvijenije zemlje. U praksi smo se, međutim, suočavali sa brojnim problemima kada je u pitanju oživljavanje i funkcionisanje takvih institucija. U većini slučajeva reforme su se svodile na donošenje paketa normativnih akata, dok u praktičnom delovanju ekonomski agenti po pravilu nisu bili dovoljno upoznati s novim pravilima ponašanja, te je izostala i odgovarajuća korekcija načina njihovog poslovanja. Reforme koje su išle od zakona do zakona bile su, dakle, praćene njihovim ignorisanjem, ili, pak, oportunističkim korišćenjem odgovarajućih odredbi od strane pojedinih ekonomskih aktera.

Pomenuta iskustva nam govore da u budućnosti ne treba dopuštati tzv.

negativne precedente. Konačni izbor u korist novih institucija, odnosno njihovo potpuno usvajanje treba očekivati onog momenta kada se prevaziđu brojne barijere, i kada kritična masa ekonomskih i socijalnih aktera uvidi prednosti novih pravila ponašanja. Kako se radi o kontinuiranom procesu edukacije i postepenom socijalnom sazrevanju stanovništva, poželjno je identifikovati i iskoristiti tzv. pozitivne precedente. Oni, kako iskustva pokazuju, obezbeđuju tzv. demonstracioni efekat, zahvaljujući kome se povećava verovatnoća potiskivanja negativnih očekivanja, uz jačanje poverenja u nove institucije [14, 25]. Tako gledano, nije nimalo iznenađujuće to što se, uprkos prilično zastupljenom mišljenju o logičkoj neutemeljenosti, krenulo sa privatizacijom preduzeća za koja je postojala velika šansa da ishodi budu pozitivni. Samo zahvaljujući tome u ranoj fazi svojinske transformacije jačala je podrška građana za nastavak svojinskih reformi. Da se kojim slučajem u to vreme otpočelo sa privatizacijom onih preduzeća gde je verovatnoća negativnih ishoda bila velika, sigurno bi došlo do naglog gubljenja poverenja građana u opravdanost i celishodnost celokupnog procesa svojinske i tržišne transformacije.

U procesu kreiranja i spovođenja institucionalnog poretka neophodno je uspostaviti balans između zahteva i interesa različitih ekonomskih aktera vezanih za funkcionisanje novih institucija. Najpre, uspešno uvođenje institucije u „život“ moguće je samo kada postoje određeni socijalni slojevi i grupe zainteresovane za njenu primenu. Istovremeno postoje i oni koji se protive uvođenju novih institucija, smatrajući da im funkcionisanje postojećih pravila ponašanja više odgovara. To nije nimalo nelogično budući da ekonomski učesnici, koji se nalaze pod dominantnim uticajem postojeće institucionalne matrice, prirodno teže očuvanju iste. Tada je prepoznavanje potencijalnih koristi od institucionalnih promena za njih relativno dug proces.

Upravo takve okolnosti pogoduju produžavanju „egzistencije“ neefikasnih institucija, zahvaljujući kojima, između ostalog, određene interesne grupe mogu pribaviti rentu i ostvariti izvesne koristi. Na drugoj strani, institucionalne reforme mogu biti izvor novih renti, kada racionalno orijentisani ekonomski akteri teže da institucionalne promene preobrate u proces ostvarivanja sopstvenih koristi. Zato prilikom formiranja novih institucionalnih formi ne smemo ignorisati njihov uticaj na već postojeće institucije, kao i rizik od pojave institucionalnih neusklađenosti i konzervacije polovično sprovedenih reformi.

Uspešno sprovođenje institucionalnih reformi podrazumeva uvažavanje određenog vremena adaptacije novih institucija. Radi se o relativno dugom

vremenskom periodu u kojem se nova pravila ponašanja postepeno uvode, srastajući sa postojećim sistemom institucija i stimulišući određene inovacije u postojećoj institucionalnoj sredini. To znači da uprkos reformskoj orijentaciji države, ne treba potceniti efekte „trajektorijske predodređenosti“ (zavisnosti od puta) [6, 456], u čijoj je osnovi „upozorenje“ da društvo i ekonomija reprodukuju sociokulturne institucije iz prošlosti, dopuštajući postepene izmene u meri adaptacije ukupnog privrednog života novim pravilima i vrednostima. Zato je zbog rizika od neželjene eskalacije neusklađenosti postojećih i novouvedenih institucija, rasta transakcionih troškova, i mogućih opoziva institucionalnih reformi, neophodno ustanoviti pravilo o komplementarnosti institucionalnih promena. Na taj način bila bi uvažena Nortova preporuka da institucionalne promene moraju teći sinhronizovano i paralelno [21, 360] i predupređena pojava „institucionalnog monizma“ zasnovana na razvoju određene institucije, uz zapostavljanje čitavog niza koincidirajućih institucionalnih promena [24, 86].

Imajući u vidu brojne potencijalne probleme vezane za osmišljavanje, donošenje i sprovođenje zakona i ostalih formalnih pravila ponašanja, poželjno je da država usvoji tzv. projektni pristup u realizaciji institucionalnih reformi. To, najpre, podrazumeva analizu ekonomskog i socijalnog ponašanja ekonomskih aktera, s ciljem da se identifikuju interesne grupe koje mogu snažno oponirati, odnosno podržati najavljene reforme. Pri tom je poželjno primeniti etapnu razradu reformskih modela, što iziskuje potrebu za utvrđivanjem nekoliko varijanti nameravanih reformi, kao i formiranje više organa i komisija zaduženih za izradu njihovih predloga. Rezultati pomenutih komisija moraju biti predmet široke javne rasprave, što bi omogućilo aktivno uključivanje i izjašnjavanje ekspertskog javnog mnjenja i brojnih socijalnih grupacija u vezi sa predloženim instiutucionalnim promenama, rešenjima i merama.

Zaključak

Rezultati ekonomske transformacije u različitim društveno-političkim kontekstima pokazuju da institucionalne promene, upravljene ka konstituisanju tržišta, ne moraju nužno voditi uspostavljanju efikasnog poretka. Kao rezultat različitih socijalnih i distributivnih konflikata koji obično prate proces institucionalnog razvoja, efikasnost može biti potisnuta u korist distributivnih efekata. Zbog toga, uspostavljanje efektivnog tržišta ne zahteva samo „dobro“-funkcionišuće ekonomske institucije, već iziskuje i odgovarajuću političku osnovu koja omogućuje kreiranje i implementaciju neophodnih ekonomskih i društvenih promena.

Kako država raspolaže diskrecionim pravom uspostavljanja institucija, kao i pravom formulisanja, implementacije i garantovanja politike reformi, njena uloga se u kontekstu institucionalnog razvoja može smatrati ključnom. Međutim, iako neophodna, država ne mora biti i sposobna da obezbedi potreban kvalitet reformi. Istraživanje pokazuje da su posvećenost reformama, kao i kapacitet države da sprovede institucionalne promene koje su u interesu društva i njegovog blagostanja, u velikoj meri determinisani političkom institucionalnom strukturom na kojoj ona počiva.

Analiza kvaliteta „upravljanja“ kada je u pitanju Republika Srbija pokazuje da joj tek predstoji izgradnja adekvatne političke institucionalne strukture. To znači da je, u cilju prevazilaženja ključnih razvojnih problema, pre svega neophodno sprovesti odgovarajuće političke reforme. Kao ključni domeni unapređenja političkih institucija identifikovani su vladavina prava, efikasnost administracije i umešnost osmišljavanja, kreiranja i sprovođenja potrebnih institucionalnih reformi.

Institucionalne reforme zahtevaju koncentraciju svih resursa države i visoke troškove njihove realizacije vezane za: monitoring zatečene situacije, ustanovljavanje infrastrukture, edukaciju, informacionu sprovodljivost, kao i adaptaciju i upoznavanje ljudi i preduzeća sa novim normama ponašanja. U tom kontekstu neophodan je projektni pristup u realizaciji reformi, koji, između ostalog, podrazumeva izdvajanje neophodnih sredstava ne samo za izradu zakona, već i za organizovanje javne rasprave zainteresovanih strana. Obeležje jednako važnih reformskih poteza ima i sprovođenje analize i kontrole praktične primene institucija, kao i obučavanje ekonomskih agenata za njihovu ispravnu i adekvatnu primenu.

Argumentacija o značaju koji država ima na polju podsticanja ekonomske efikasnosti i efektivnog institucionalnog razvoja Republike Srbije, u konačnom se svodi na afirmaciju znanja kao centralne komponente na putu ustanovljavanja tržišnog načina privređivanja. Danas je opšteprihvaćena činjenica da je znanje u najširem smislu reči osnovni faktor ekonomskog i društvenog napretka. S tim u vezi treba prepoznati ulogu institucionalnih inovacija, koje u savremenim uslovima privređivanja poprimaju svojstvo mehanizma širenja znanja i socijalne edukacije. Zato je na proces institucionalnih reformi poželjno gledati kao na posledicu uticaja ekonomskih aktera, koji formiranjem tražnje za novim institucijama stvaraju preduslove za sticanje potrebnih veština, usavršavanje i širenje znanja ka njegovim efikasnim i društveno najpoželjnijim upotrebama.

Literatura

1. Ahrens J. and Mengerlinghaus Ph., "Institutional Change and Economic Transition: Market-Enhancing Governance, Chinese-Style", *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 3, No. 1, 2006.
2. Ahrens J., "The politico-institutional foundation of economic transition in Central Asia: lessons from China", *Economic and Environmental Studies*, Vol.10, No.2, 161-188, 2010.
3. Ahrens J., „Toward a Post-Washington Consensus: The Importance of Governance Structures in Less Developed Countries and Economies in Transition“, in „State, society and development : lessons for Africa?“, 18-64., Groningen,1999.
4. Banerjee, A. (1997). A Theory of Misgovernance, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No 4, pp. 1289-1332.
5. Dixit A., *The Making of Economic Policy: a transaction-cost perspective*, Cambridge, MiT Press, 2009.
6. Dugger, W. (1995), Douglass C. North's New Institutionalism, *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, br. 2, 453-458, 456.
7. Eggertsson T., *Imperfect Institutions-Possibilities & Limits of Reform*, University of Michigan Press., 2008.
8. Grindle M.S., "The Good Government Imperative: Human Resources, Organizations, and Institutions", in: Grindle M.S. (ed), *Getting Good Government: Capacity Building in the Public Sectors of Developing Countries*, Boston, MA, Harvard University Press, 1997.
9. <http://data.worldbank.org/data-catalog/worldwide-governance-indicators>
10. Joksimović, Lj (2012), Institucionalni i politički faktori fiskalne konsolidacije, *Ekonomski horizonti*, 14 (2), 89-98.
11. Kaufmann D., Kraay A., and Mastruzzi M., "The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues". World Bank Policy Research Working Paper No. 5430., 2010.
12. Khan M.H., *Political Settlements and the Governance of Growth-Enhancing Institutions*, DFID Research Paper Series on Governance for Growth, School of Oriental and African Studies, University of London: London, 2010., Dostupno na adresi:
[http://mercury.soas.ac.uk/users/mk17/Docs/Political%20Settlements%20interne t.pdf](http://mercury.soas.ac.uk/users/mk17/Docs/Political%20Settlements%20interne%20t.pdf)
13. Klein P.G., *New Institutional Economics*, University of Georgia, 1999.
14. Кузьминов, Я., Радаев, В., Яковлев, А., & Ясин, Е. (2005), Институты: от заимствования к выращиванию, *Вопросы экономики*, Но. 5, сс. 5-27.

15. Leković, V. (2010), Institucionalna ekonomija, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet.
16. Leković, V. (2012), Poverenje kao institucionalni faktor ekonomske uspešnosti, Ekonomski horizonti, 14(2), ss. 63-75.
17. Meon P. G., and Weill L., „Does better governance foster efficiency? An aggregate frontier analysis“, Universite Robert Schuman, Institut d'Études Politiques, France, 2003.
18. Montinola G., Qian Y., and Weingast B.R., „Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China“, *World Politics*, 48., 1995.
19. North D.C. and Thomas R.P., „*The Rise of the Western World: A New Economic History*“, Cambridge University Press, Cambridge UK., 1973.
20. North D.C., „*Transaction Cost, Institutions, and Economic Performance*“, An International Center for Economic Growth Publication, 1992.
21. North, D. C. (1994), Economic Performance through Time, *American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, pp. 359-368.
22. Olson M., „Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 2, 3-24., 1996.
23. Olson M., „*Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups*“, Harvard University Press, London, 2002.
24. Petrović, D. (2012), Institucionalizam među vodećim ekonomskim teorijama, Ekonomski fakultet, Niš.
25. Petrović, D. (2013), Ključni teorijski i praktični aspekti državnih neuspeha u savremenoj ekonomiji, *Ekonomski Horizonti*, 15(2), 149-161.
26. Root H.L., „*Small Countries, Big Lessons: Governance and the rise of East Asia*“, Oxford University Press, Hong Kong, 1996.
27. Streeck W., „*From state weakness as strength to state weakness as weakness: Welfare corporatism and the private use of the public interest*“, MPIfG working paper, No. 03/2, 2003.
28. Weingast B.R., „The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development“, *Journal of Law, Economics & Organization*, 11, 1995.
29. World Bank, „*Governance and Development*“, Washington, D.C., 1992.

STATE IN THE FUNCTION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND EFFECTIVE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The paper is devoted to identifying the basic assumptions of effective "governance" as a basis to improve the efficiency of the Serbian economy. Starting from the theoretical foundations of the New institutional economics, recognizing its multidisciplinary and methodological specificity, we analyzed the role of the state and the necessity of its redefining in the context of establishing a stable and sustainable model of institutional development of Serbia.

Keywords: governance, state, efficiency of the economy, institutional development

RAZVOJ FINANSIJSKOG TRŽIŠTA I KVALITET MAKROEKONOMSKIH PERFORMANSI U REPUBLICI SRBIJI

Dr Igor Mladenović*, Dr Slobodan Cvetanović**, Mr Jelena Vasić***

Apstrakt: Finansijsko tržište u R. Srbiji, kao zemlji zakasnele tranzicije, još uvek je na skromnom nivou razvijenosti. Uprkos ekspanziji bankarskog sektora od 2000. godine i sprovedenog procesa privatizacije u R. Srbiji, pozitivni efekti na nivo razvijenosti finansijskog tržišta su izostali. Međutim, s druge strane i bivše socijalističke privrede koje su postale članice Evropske unije, takođe karakteriše nedovoljno razvijen nivo finansijskog tržišta, koja zaostaju za razvijenim privredama EU, čak i nakon dvadesetčetiri godine od početka procesa tranzicije. U ekonomskoj literaturi se mogu naći brojna objašnjenja za ovakvu pojavu. Ne ulazeći u kritiku pojedinih stavova o ovom pitanju, u ovom radu je postavljen cilj da se istraži uticaj razvoja finansijskog tržišta u R. Srbiji na kvalitet makroekonomskih performansi, tokom prethodnih trinaest godina tranzicije. Drugim rečima, u radu je predstavljeno istraživanje uticaja evolucije finansijskog tržišta na odabrane parametre makroekonomske efikasnosti u R. Srbiji: privredni rast, zaposlenost, inflaciju i platni bilans.

Ključne reči: Finansijska tržišta, privredni rast, inflacija, nezaposlenost, platni bilans.

Uvod

Opšte je poznata činjenica da je finansijski razvoj jedan od ključnih generatora ekonomskog i društvenog razvoja. Aktuelna finansijska kriza je pokazala da finansije mogu biti i remetilački faktor privrednog prosperiteta, pa i uzrok ekonomske stagnacije i nazadovanja. Postoje brojna akademska istraživanja koja su fokusirana na eksplikaciju specifičnosti uticaja finansijskog na ekonomski razvoj, u različitim privredno-sistemskim uslovima. Uprkos obimnoj literaturi iz ove oblasti, malo je empirijskih istraživanja koja su analizirala uticaj razvoja finansijskog tržišta na ključne pokazatelje kvaliteta makroekonomskih performansi na nivou nacionalnih privreda.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: igor.mladenovic@eknfak.ni.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: slobodan.cvetanovic@eknfak.ni.ac.rs

*** Privredna komora Srbije, e-mail: jelena.vasic@yahoo.com

Istraživanje u ovom radu je fokusirano na privredu R. Srbije, koja predstavlja istraživački izazov iz nekoliko razloga. Prvo, R. Srbija je zemlja zakasnele tranzicije i završni reformski procesi u privredi se tek najavljuju. Drugo, u najavama ekonomskih reformi na nivou nacionalne ekonomije, finansijska tržišta se gotovo i ne pominju. Treće, finansijski sistem u R. Srbiji je zasnovan na dominaciji bankarskog sektora, koji je izložen turbulencijama zbog loših plasmana pojedinim interesnim grupama. Ovakve odrednice su bile polazna osnova za istraživanje u cilju pronalaženja odgovora na pitanje da li je razvoj finansijskog tržišta imao uticaj na kvalitet makroekonomskih performansi u proteklih trinaest godina tranzicije (u radu je obuhvaćen period od 1999. godine do 2011. godine). Analizom je obuhvaćen naveden vremenski period zbog činjenice da su u međunarodnim finansijskim bazama za Republiku Srbiju dostupni pokazatelji zaključno sa 2011. godinom. Cilj istraživanja je ukazivanje na specifičnosti finansijskog tržišta i pružanje sugestija kreatorima makroekonomske politike, ali i akademskoj zajednici, o smernicama za nivo fokusiranja na razvoj finansijskog tržišta u R. Srbiji.

Pregled literature o značaju finansijskog tržišta za ekonomski rast

Ekonomska praksa u svetu, na nivou nacionalnih privreda, pokazala je da postoje tri metode finansiranja investicionih aktivnosti: samofinansiranje, u kojem ekonomski subjekti koriste sopstvena sredstva za finansiranje investicija, direktno finansiranje i indirektno finansiranje. Činjenica da su direktni, a posebno indirektni načini finansiranja, postali dominantni mehanizmi finansiranja i transfera finansijskih resursa u najrazvijenijim privredama sveta, rezultirala je novom oblašću istraživanja i brojni ekonomisti su postali zainteresovani za značaj koji imaju pojedini elementi finansijskog sistema za privredni život. Tokom devedesetih godina prošlog veka nastali su modeli privrednog rasta koji su elemente finansijskog sistema posmatrali kao promenljive koje su determinisale nivo privrednih aktivnosti, a samim tim i stopu privrednog rasta. Doajeni u ovoj oblasti su ekonomisti R. King i R. Levin. Oni su konstruisali model koji je u ekonomskoj literaturi poznat kao King-Levinov model. Suština King-Levinovog modela ogleda se u nastojanju da se uspostave kvantitativne relacije između finansiranja preduzetničkih aktivnosti i privrednog rasta. Pored toga, modelira se proces u kojem finansijska tržišta i finansijski posrednici autorizuju tačno određene preduzetnike da preduzmu inovativne aktivnosti [4, 513-542]. M. Pagano, profesor na Bocconi univerzitetu u

Milanu, 1993. godine, kreirao je model koji je kvantifikovao pozitivan uticaj razvijenih finansijskog tržišta na privredni rast. Njegovo istraživanje predstavlja pokušaj da se na bazi najuprošćenije verzije endogenog modela privrednog rasta, takozvanog "AK modela," razrade efekti razvoja finansijskog tržišta na ravnotežnu stopu privrednog rasta [6, 613-622]. Tokom devedesetih godina prošlog veka razvijen je još jedan sličan model, tzv. model Atje-Jovanović [1, 632-640]. Ovaj model predstavlja razradu teorijskih implikacija do kojih je došao Marko Pagano u prethodno analiziranom modelu. Kreatori ovog modela saglasili su se s činjenicom da razvoj finansijskog tržišta i finansijskih posrednika omogućava bolju diverzifikaciju rizika i, u skladu s tim, značajni deo finansijskih sredstava usmerava se na visoko rizične ali i profitabilne projekte. Takođe, polazi se od činjenice da finansijska tržišta pružaju više informacija o investicionim projektima, što je bitan preduslov za efikasnije korišćenje finansijskih sredstava.

Prethodno izloženi modeli privrednog rasta, koji u sebi apostrofiraju značaj finansijskog tržišta za finansiranje privrednog rasta, inspirisali su mnoge istraživače da obave brojna empirijska istraživanja, koja bi potvrdila, ili, pak, opovrgnula tezu o značaju elemenata finansijskih sistema za privredni rast i razvoj. U nastavku istraživanja je dat pregled, prema oceni autora, značajnijih empirijskih istraživanja iz ove oblasti.

Autori P. L. Rousseau i P. Wachtel [8, 657-678] su, na bazi empirijskih podataka, modelirali vezu između dugoročnog privrednog rasta i karakteristika finansijske strukture u pet industrijalizovanih zemalja (SAD, Velika Britanija, Kanada, Norveška i Švedska), u periodu od 1870. do 1929. godine. Ovaj vremenski interval je bio period brze industrijalizacije navedenih zemalja, pri čemu su se na najtransparentniji mogući način iskazali efekti privrednog prosperiteta, što je i navelo istraživače da izaberu navedeno vremensko razdoblje za analizu.¹ U ovom periodu su realizovane i visoke stope privrednog rasta, ali i ekspanzija bankarskih i nebankarskih finansijskih institucija. Mera, kojom ovi autori potvrđuju poslednju konstataciju, predstavlja učešće aktive finansijskih posrednika u finalnom outputu odabranih zemalja. Ova mera, koju je prvi u ekonomsku teoriju uveo E. Shaw [9], poznata je pod nazivom "finansijska dubina," pokazuje

¹ Smanjenje učešća agrarnog sektora u BDP-u u zemljama obuhvaćenim analizom je kompenzovano povećanjem učešća industrijske proizvodnje. Tako je, na primer, u posmatranom periodu, učešće agrarne proizvodnje u BDP-u SAD-a smanjeno sa 14% na 8%. U Velikoj Britaniji je ovo učešće smanjenosa 13% na 4%, u Kanadi sa 39% na 8%, Norveškoj sa 33% na 17%, dok je u Švedskoj ova registrovano smanjenje sa 37% na 14%. [8, str. 659].

važnost i značaj finansijskih posrednika u finansiranju realnih privrednih aktivnosti. U Tabeli 1 su prikazane vrednosti ovog koeficijenta, odnosno učešća aktive finansijskih posrednika u finalnom autputu, u navedenim zemljama, obuhvaćenim analizom.

Tabela 1 Učešće aktive finansijskih posrednika u agregatnom autputu (u %)

Zemlje	1880	1900	1913	1929
SAD	33,3	69,9	80,1	98,1
Velika Britanija	69,3	85,5	94,2	110,9
Kanada	57,2	88,5	81,7	84,3
Norveška	52,8	87,0	112,0	161,1
Švedska	76,1	106,8	121,4	121,5

Izvor: Roussau, Wachtel, 1998

Na osnovu podataka prikazanih u Tabeli 1, uočljivo je da se u posmatranom vremenskom periodu učešće aktive finansijskih posrednika u finalnom autputu zemalja gotovo utrostručilo u SAD i Norveškoj, pri čemu se uvećalo za više od 50% učešća aktive finansijskih posrednika u agregatnom autputu u Velikoj Britaniji i Švedskoj, i povećalo za skoro 50% u Kanadi. Specifičnost odabranog vremenskog perioda ogleda se u tome što je tokom tih godina, u zemljama obuhvaćenim analizom u značajnoj meri razvijeno funkcionisanje organizovanih tržišta uopšte. Osim razvoja organizovanog tržišta, u ovom periodu je značajnije povećano učešće aktive finansijskih posrednika, korporativnih akcija i obveznica u ukupnoj finansijskoj aktivi navedenih zemalja, što je prikazano u Tabeli 2.

Tabela 2 Učešće aktive finansijskih posrednika, korporativnih akcija i obveznica u ukupnoj finansijskoj aktivi u procentima

Zemlje	1875	1895	1913	1929
SAD	47,9	50,4	59,4	57,9
Velika Britanija	36,5	49,0	44,9	44,2
Norveška	37,0	42,0	43,8	48,0

Izvor: Roussau, Wachtel, 1998

Na osnovu podataka predstavljenih u Tabeli 2, nameće se zaključak da je vremenom došlo do postepenog prelaza sa samofinansiranja investicionih projekata preduzeća na finansiranje projekata putem pozajmljivanja sredstava na finansijskim tržištima. Međutim, uprkos tome što se iz ovih tabela može uočiti koevolucija finansijskog i realnog sektora, kako komparacijom između zemalja, komparacijom vremenskih serija, tako i

unutar njih samih, ovde se ne može jasno uočiti da povećanje intenziteta finansijskog posredovanja vodi ka poboljšanju kvaliteta makroekonomskih performansi. Iz tog razloga, pomenuti autori su na bazi dostupnih podataka testirali pravac kauzalne veze između intenzivnosti finansijskog posredovanja i makroekonomskih performansi pomoću vektorske autoregresije.² Neophodno je naznačiti da je, tek na bazi primenjene metodologije i podataka za pomenute zemlje, njihov rad pružio snažnu podršku tvrdnji da brzi rast finansijskog sistema, u kojem značajno mesto pripada finansijskim tržištima i institucijama, može imati ključnu ulogu kako u poboljšanju alokacije resursa, tako i u poboljšanju makroekonomskih performansi.

Isti autori su, dve godine kasnije, objavili rezultate novog istraživanja [7]. Naime, inspirisani ekspanzijom prometa hartijama od vrednosti, ne samo u zemljama u kojima postoje razvijena finansijska tržišta, već i u zemljama u kojima su ova tržišta u razvoju, zatim događajima u istočnoazijskim privredama, želeli su da sa relativno novijim podacima, i na većem uzorku, ispituju dinamiku veze između tržišta hartija od vrednosti i privrednog rasta. Navedena ekspanzija je bila povod da, na bazi dostupnih podataka za 47 zemalja u periodu od 1980. do 1995. godine, pokušaju da pronađu empirijsku podršku tvrdnji da likvidnija i razvijenija tržišta hartija od vrednosti imaju signifikantan i permanentan uticaj na makroekonomske performanse. U ovom istraživanju autori su, osim finansijskih pokazatelja, među kojima je najznačajniji učešće prosečnog prometa hartijama od vrednosti u BDP-u, u ovoj analizi uključili i pokazatelje o nivou obrazovanja i političkoj stabilnosti za svaku pojedinačnu zemlju, u cilju kompletnog uvida u pokazatelje kvaliteta makroekonomskih performansi. Primenom vektorske autoregresije, došlo se do zaključka da je prosečno učešće prometa hartijama od vrednosti u BDP-u analiziranih zemalja, tokom posmatranog vremenskog perioda, iznosilo 17,5 %. Ukoliko bi se vrednost ovog pokazatelja povećala za 10% to bi rezultiralo povećanjem realnog BDP-a per capita, u svakoj zemlji, u proseku za više od 0,5 procentnih poena [7, 1948]. Autori su, takođe, ovim istraživanjem zaključili da se putem tržišta akcija mogu unaprediti makroekonomske performanse analiziranih zemalja i to posebno putem intenziviranja tradicionalnih finansijsko-posredničkih aktivnosti i putem povećanja prometa na organizovanim tržištima akcija. Ove aktivnosti imaju poseban uticaj na nivo agregatnog outputa, dok

² Detalji o metodologiji vektorske autoregresije mogu se naći u citiranom originalnom radu.

ostvaruju malo slabiji uticaj na povećanje nivoa tržišne kapitalizacije u analiziranim zemljama [7, 1955].

R. King i R. Levin su, osim toga što su konstruisali endogeni model privrednog rasta u kojem finansijski posrednici i finansijska tržišta predstavljaju značajnu promenljivu veličinu, obavili i veći broj analiza studija slučaja, a sve u cilju empirijske podrške njihove teorijske konsideracije. Rezultati jednog takvog istraživanja prezentovani su u njihovom radu iz 1993. godine [4, 513-542]. Oni su, na bazi podataka za 80 zemalja u periodu 1960-1989., došli do zaključaka da dostupni empirijski podaci idu u prilog njihovim teorijskim zaključcima. Rezultati dobijeni primenom ekonometrijske analize, po njima, sugerišu da je nivo pruženih finansijskih usluga u nacionalnim okvirima u statistički značajnoj vezi sa privrednim rastom i kretanjem nivoa produktivnosti. Konkretnije, dostignuti nivo finansijskog razvoja je pokazatelj budućeg privrednog rasta i budućeg kretanja nivoa produktivnosti. Studije slučajeva su potvrdile da se, ocenom nivoa finansijske razvijenosti u određenoj nacionalnoj ekonomiji, mogu predvideti koraci u koncipiranju eventualnih reformi finansijskog sistema. Rezultati ove analize ukazuju da mere makroekonomske politike u koncipiranju reformi finansijskog sistema u velikoj meri uslovljavaju stopu privrednog rasta. Takođe, potvrđeno je da u zavisnosti od dostignutog nivoa finansijskog razvoja zavisi uspešnost primene ostalih nefinansijskih mera ekonomske politike. Šta više, potvrđeno je da je usklađenošću nefinansijskih sa finansijskim merama ekonomske politike moguće dostići viši nivo razvijenosti finansijskog tržišta, a samim tim i realizovati veće stope privrednog rasta [4, 528].

R. Levin, je u koautorstvu sa S. Zervos, pokušao da, još jednim empirijskim istraživanjem, potvrdi tezu o uslovljenosti privrednog rasta nivoom razvijenosti finansijskog tržišta. Kao i u prethodnim analizama, meru za dostignuti nivo razvijenosti finansijskih tržišta, koristili su podatke o njihovoj veličini, likvidnosti i podatke o njihovim nivoima integrisanosti u međunarodna finansijska tržišta. Uzorak je sadržao 41 zemlju, a obuhvatao je 1976-1993. [5, 323-339]. Kako bi se iz istraživanja videli dugoročni efekti na privredni rast, u analizi su se, kao kontrolne varijable, pojavile: nivo političke stabilnosti, nivo investicija u humani kapital i opšti makroekonomski uslovi. Rezultati ovog istraživanja su potvrdili su da je razvoj finansijskih tržišta u statistički značajnoj vezi sa realizovanim stopama privrednog rasta. Ova veza je značajnija na višem nivou ukoliko je veći inicijalni nivo političke stabilnosti i investicija u ljudski kapital kao i

ukoliko je inicijalni nivo makroekonomskih performansi na višem nivou [5, 335].

Sva prezentovana istraživanja su potvrdila tezu da finansijski razvoj (razvoj finansijskih tržišta i finansijskih institucija), olakšava finansiranje privrednog razvoja i doprinosi realizaciji većih stopa privrednog rasta. Ovakav stav predstavlja osnov za tzv. „supply-leading” pristup, po kojem egzistencija efikasnih finansijskih tržišta povećava ponudu finansijskih usluga i to pre nego što tražnja realnog sektora privrede za njima poraste. Međutim, postoji i drugi, opozitni, pristup poznat kao „demand-following” hipoteza, po kojem je razvoj finansijskih tržišta posledica uvećane tražnje realnog sektora privrede za finansijskim uslugama. Ne ulazeći u diskusiju o tome koji je pristup validan, u ovom radu se ukazuje da postoji i treći pristup, koji je kombinacija dva pomenuta pristupa, čija je suština u tome da postoji uzročnost u oba pravca između realnog i finansijskog sektora privrede. Jedno istraživanje, obavljeno u cilju podržavanja trećeg pristupa objavljeno je 1999. godine [2, 19-35]. Naime, cilj ovog istraživanja bio je da se rasvetli uzročna veza između finansijskog sektora i privrednog rasta za tri zemlje u razvoju: Saudijsku Arabiju, Tursku i Ujedinjene Arapske Emirate (UAE). Vremenski interval, za koji su posmatrani podaci o ovim zemljama analizirani, obuhvata period 1964-1993. Navedene zemlje su uzete kao ključne za razmatranje usled činjenice da su u posmatranom vremenskom intervalu imale interesantna iskustva, koja ih čine izuzetno povoljnim za izučavanje veze između razvoja finansijskog sektora i procesa privrednog rasta.³ Štaviše, ove zemlje su posvetile dosta pažnje i angažovale značajne resurse u cilju poboljšanja kvaliteta i kvantiteta finansijskih usluga, koje obezbeđuju finansijska tržišta, a sve u skladu sa premisom da je finansijski razvoj preduslov za realizaciju dugoročnog privrednog rasta i razvoja.

Generalno gledano, rezultati ovog istraživanja su potvrdili ispravnost „supply-leading” hipoteze. Međutim, jačina i jasnoća dokaza variraju od zemlje do zemlje. Tako je, na primer, u slučaju Turske pružena nedvosmislena podrška ovoj hipotezi i to, kako u dugom, tako i u kratkom roku, te je u ovom slučaju sasvim izvesno da bi širenje i usavršavanje spektra

³ „Naime, pre pada cene nafte ranih osamdesetih, obe zemlje Saudijska Arabija i UAE su realizovale značajne stope privrednog rasta, od 11% i 13% godišnje, respektivno. Sa padom cene nafte u periodu od 1981. godine do 1988. godine, obe zemlje su imale negativne godišnje stope privrednog rasta od - 0,6%, odnosno, -3,8%. Devedesete godine su bile godine oživljavanja stopa privrednog rasta i to u iznosu od 5,0% i 6,5%, respektivno, na godišnjem nivou. Na primeru Turske, šezdesete godine su bile godine visokog privrednog rasta, od oko 11% na godišnjem nivou, dok su devedesete godine sa relativno niskim stopama privrednog rasta, od oko 3% na godišnjem nivou u periodu 1990-1993. godine.” [2, str. 23].

finansijskih usluga pružilo podršku procesu finansiranja privrednog rasta, kako u inicijalnoj fazi, tako i permanentno za vreme razvojnog procesa. Za ostale dve zemlje, finansijski razvoj je, takođe, neophodan faktor uzročnosti za proces privrednog rasta realizovan u njima, mada dokazi nisu toliko jaki. U slučaju UAE, podrška "supply-leading" hipotezi je prisutna za kratki vremenski interval. Interesantno je i to što je za ovu zemlju analiza potvrdila da u dugom roku može da važi alternativni pristup "demand-following" hipoteze. To bi značilo da ekspanzija finansijskog sektora u UAE uzrokuje uvećanje stope privrednog rasta, ali u kratkom roku. Tokom dužeg vremenskog intervala ove koristi postepeno iščezavaju. Međutim, u dugom vremenskom intervalu, kako privreda postepeno realizuje uvećane stope privrednog rasta, može se očekivati da se, u slučaju UAE, postepeno razvija finansijski sektor i povećava njegova efikasnost. To je direktna potvrda trećem pristupu, koji u sebi sadrži obe hipoteze. U slučaju Saudijske Arabije pomenuto istraživanje je pokazalo nešto drugačiju sliku. Naime, podaci o ovoj zemlji su pokazali da u kratkom roku ne postoji korelativna veza između finansijskog razvoja i privrednog rasta. Međutim, u dugom roku rezultati istraživanja su pokazali prisustvo uzročnosti u oba pravca, tj. potvrdu trećem pristupu. Dakle, dok razvoj finansijskog tržišta postepeno podstiče privredni rast u ovoj zemlji, u narednoj instanci privredni rast deluje kao povratni uticaj i obezbeđuje dalji podsticaj razvoju finansijskog sektora.

Pored navedenih zaključaka iz ovog empirijskog istraživanja, neophodno je pomenuti još jedan rad koji upućuje na značajnu implikaciju prilikom koncipiranja pojedinih mera ekonomske politike. Naime, veće stope privrednog rasta koje su posledica razvijenijih finansijskih tržišta, u slučaju Saudijske Arabije i Turske, postaju uočljivije tek u dužem vremenskom periodu. Ova činjenica nosi izvestan rizik da kreatori ekonomske politike u ovim zemljama, posumnjaju u uzročnost veze, odnosno, da poboljšanja u finansijskom sektoru, posebno u sferi finansijskih tržišta, impliciraju prednosti u realnoj sferi privrede. Na kraju, neophodno je napomenuti da je ovo istraživanje, kao i prethodno izložena empirijska istraživanja, zapravo pokušaj da se stvori dobra osnova za mnoga buduća istraživanja u ovoj oblasti. Posebno za istraživanja koja nacionalnu ekonomiju dezagregiraju na pojedine grane i oblasti, u kojima se traži odgovor na pitanje koje su tačno privredne grane i oblasti uslovljene razvojem finansijskih tržišta i finansijskih institucija. Ova i slična istraživanja predstavljaju inspiraciju za ovaj rad i postavljanje pitanja kako razvoj finansijskih tržišta utiče na kvalitet makroekonomskih performansi u R. Srbiji.

Metodologija i rezultati

U ovom istraživanju su analizirani podaci koji ukazuju na nivo razvijenosti finansijskog tržišta u R. Srbiji i odabrani pokazatelji kvaliteta makroekonomskih performansi. Nivo razvijenosti finansijskog tržišta je predstavljen indikatorima koji se koriste u istraživanjima Međunarodnog monetarnog fonda [3]. Iako baza podataka MMF-a obuhvata veliki skup indikatora kojima se iskazuju karakteristike finansijskog tržišta jedne zemlje, u ovom radu su izdvojena tri pokazatelja razvijenosti finansijskog tržišta:

1. Učešće ukupne vrednosti akcija kojima se trguje u BDP-u (Stock market total value traded to GDP, in %), koje je u daljem tekstu predstavljeno oznakom - SMTVTGDP;

2. Učešće vrednosti premija životnog osiguranja u BDP-u (Life insurance premium volume to GDP, in %), u daljem tekstu predstavljeno oznakom - LIPGDP;

3. Učešće bankarskih depozita u BDP-u (Bank deposits to GDP, in %), u daljem tekstu predstavljeno oznakom - BDGDP.

Poslednji navedeni indikator, učešće bankarskih depozita u BDP-u, je od izuzetne važnosti za R. Srbiju, jer se domaći finansijski sistem zasniva na dominantnom učešću banaka. Primer je i činjenica da su banke osnivale institucionalne investitore poput kompanija za životno osiguranje sa elementima štednje (što je važno za drugi pokazatelj, koji meri učešće vrednosti premija životnog osiguranja u BDP-u), a koje su bile značajni učesnici na finansijskom tržištu.

Kvalitet makroekonomskih performansi je praćen preko odabranih šest pokazatelja, koji su opšteprihvaćeni u makroekonomskoj literaturi i obuhvataju:

1. BDP - Bruto domaći proizvod u konstantnim cenama u milijardama RSD (u daljem radu predstavljen oznakom - veličina GDP);
2. Učešće ukupnih investicija u BDP-u (u daljem radu predstavljen oznakom kao veličina INVGDP);
3. Stopa nezaposlenosti (u daljem radu predstavljen oznakom kao veličina UNP);
4. Stopa inflacije (u daljem radu predstavljen oznakom INFL);
5. Izvoz dobara u milionima USD (u daljem radu predstavljen oznakom USD-EXP);
6. Uvoz dobara u milionima USD (u daljem radu predstavljen oznakom USD-IMP).

Definisane varijable su, u ovom istraživanju, analizirane u okviru vremenskog perioda 1999-2011. Navdenu razdoblje od trinaest godina dobra je osnova za analizu iz razloga što su njim obuhvaćene i godine ekspanzije finansijskog tržišta u R. Srbiji i godine aktuelne finansijske krize. Za potrebe analize korišćen je softver SPSS, verzija 22, koji je preračunavao Pirsonov koeficijent korelacije između definisanih parametara. Rezultati analize prikazani su u Tabeli 3.

Dobijeni rezultati, na osnovu analiziranih podataka, ukazuju na nekoliko važnih zaključaka. Najpre, da je razvoj finansijskog tržišta, meren učešćem vrednosti trgovine na finansijskom tržištu u BDP-u (iskazan u %), u visokoj korelaciji sa rastom BDP-a u R. Srbiji. Tu tezu potvrđuje i visoka korelacija s nivoom investicija u R. Srbiji, za koju je vrednost Pirson koeficijenta 0,866. Drugim rečima, povećani obim i vrednost trgovanja na finansijskom tržištu u R. Srbiji imao je pozitivan uticaj na privredni rast i nivo investicija u R. Srbiji u analiziranom periodu. Osim toga, korelacija koja određuje uticaj ovog pokazatelja na nezaposlenost pokazuje da je rast nezaposlenosti u slaboj korelaciji za ovim pokazateljem kvaliteta makroekonomskih performansi. Značajno je da je nivo inflacije u inverznoj korelaciji sa nivoom obima trgovine na finansijskom tržištu tj., rastući obim trgovine u skladu je sa rastućom monetarnom stabilnošću u R. Srbiji. Zatim, korelacija uticaja pokazatelja razvijenosti finansijskog tržišta na obim i vrednost spoljnotrgovinske robne razmene rezultirala je zaključkom da postoji pozitivna korelacija sa rastom izvoza i uvoza, ali je jača veza sa povećanjem vrednosti uvoza. To znači da rastuća trgovina na finansijskom tržištu vodi ka većoj uveznoj zavisnosti R. Srbije, odnosno, rastućem deficitu u robnom bilansu, odnosno, bilansu tekućih transakcija i rastućem suficitu u bilansu kapitalnih transakcija. Rastuća trgovina na finansijskom tržištu povezana je sa prilivom inostranog kapitala.

Učešće premija životnog osiguranja u BDP-u, kao pokazatelja razvoja kompanija za životno osiguranje, koje su značajni akteri na finansijskom tržištu upućuje na zaključak da ovaj pokazatelj visoko korelira sa rastom BDP-a. Korelacioni koeficijent od 0,966. Što se uticaja na ovog pokazatelja na nezaposlenost tiče, uočljivo je da je rast nezaposlenosti u jakoj korelaciji za ovim pokazateljem kvaliteta makroekonomskih performansi. Drugim rečima, kompanije za životno osiguranje sa elementima štednje atraktivnije su u uslovima rastuće nezaposlenosti usled straha od gubitka posla i nepredviđenih događaja. Značajna je i korelisanost nivoa inflacije i učešća premije životnog osiguranja u BDP-u.

Tabela 3 Pirsonov koeficijent korelacije za analizirane podatke

Indikatori:	BDGDP	SMTVTGDP	LIPGDP	GDP	UNEMP	INFL	EXPV	IMPV	INVGD
BDGD Pearson Correlation	1	,420	,970**	,940**	,663*	-,602*	,951**	,856**	,531
P Sig. (2-tailed)		,153	,000	,000	,013	,030	,000	,000	,062
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
SMTVT Pearson Correlation	,420	1	,515	,655*	,336	-,535	,504	,704**	,866**
GDP Sig. (2-tailed)	,153		,072	,015	,262	,060	,079	,007	,000
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
LIPGD Pearson Correlation	,970**	,515	1	,966**	,753**	-,647*	,917**	,854**	,636*
P Sig. (2-tailed)	,000	,072		,000	,003	,017	,000	,000	,019
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
GDP Pearson Correlation	,940**	,655*	,966**	1	,707**	-,665*	,928**	,943**	,765**
P Sig. (2-tailed)	,000	,015	,000		,007	,013	,000	,000	,002
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
UNEM Pearson Correlation	,663*	,336	,753**	,707**	1	-,643*	,609*	,606*	,591*
P Sig. (2-tailed)	,013	,262	,003	,007		,018	,027	,028	,033
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
INFL Pearson Correlation	-,602*	-,535	-,647*	-,665*	-,643*	1	-,565*	-,697**	-,580*
P Sig. (2-tailed)	,030	,060	,017	,013	,018		,044	,008	,038
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
EXPV Pearson Correlation	,951**	,504	,917**	,928**	,609*	-,565*	1	,919**	,618*
P Sig. (2-tailed)	,000	,079	,000	,000	,027	,044		,000	,024
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
IMPV Pearson Correlation	,856**	,704**	,854**	,943**	,606*	-,697**	,919**	1	,823**
P Sig. (2-tailed)	,000	,007	,000	,000	,028	,008	,000		,001
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13
INVGD Pearson Correlation	,531	,866**	,636*	,765**	,591*	-,580*	,618*	,823**	1
P Sig. (2-tailed)	,062	,000	,019	,002	,033	,038	,024	,001	
N	13	13	13	13	13	13	13	13	13

Napomene:

* Nivo značajnosti korelacije od 0,05 (dvosmerna veza – u tabeli oznaka 2-tailed).

** Nivo značajnosti korelacije od 0,01 (dvosmerna veza, 2-tailed).

Izvor: Autori, na osnovu Database on Financial Development and Structure

Ova korelacija je negativna, odnosno, istraživanje je pokazalo da je nivo inflacije u inverznoj korelaciji s nivoom učešća premije životnog osiguranja u BDP-u, što pokazuje da je ulaganje u ovu vrstu institucionalnih investitora u skladu sa rastućom monetarnom stabilnošću u R. Srbiji. Takođe je analiziran i uticaj ulaganja u finansijske investitore, kao pokazatelja

razvijenosti finansijskih tržišta, na obim spoljnotrgovinske robne razmene na osnovu kojeg se može zaključiti da postoji pozitivna korelacija sa rastom izvoza i uvoza, uz važnu odrednicu da je jača veza sa povećanjem robnog izvoza. Ovim je pokazano da rastuće ulaganje u ovu vrstu finansijskih investitora rezultira rastućim robnim izvozom R. Srbije, odnosno, rastućem suficitu u bilansu po tekućim transakcijama i rastućem deficitu u bilansu po kapitalnim transakcijama. Interpretacija ove korelacije navodi na zaključak da je veće ulaganje u domaće institucionalne investitore povezano s manjim odlivom domaćeg kapitala.

Jačanje bankarskog sektora, kao značajnog igrača na finansijskom tržištu R. Srbije, prema ovom istraživanju imalo je značajne efekte na kvalitet makroekonomskih performansi. Istraživanje je pokazalo da postoji visoka korelacija sa kretanjem BDP-a, ali manja sa nivoom rasta investicija, uz korelacioni koeficijent 0,940, odnosno, 0,531, respektivno. Rast bankarskog sektora, kao učesnika na finansijskom tržištu R. Srbije, tačnije, udela bankarskih depozita u BDP-u, ima pozitivnu korelaciju sa rastom nezaposlenosti, ali inverznu korelaciju sa stopom inflacije. To pokazuje da banke, kao učesnici na finansijskim tržištima, jačaju svoju poziciju u uslovima monetarne stabilnosti i obrnuto. Uticaj ovog pokazatelja na platni bilans R. Srbije je gotovo identičan kao i u slučaju razvoja kompanija za životno osiguranje sa elementima štednje.

Zaključak

Na osnovu analiziranih podataka može se zaključiti da je razvoj finansijskog tržišta u R. Srbiji, tokom analiziranog perioda, imao pozitivan uticaj na kvalitet makroekonomskih performansi. Ovaj zaključak se nameće na osnovu pokazatelja o razvoju finansijskog tržišta u R. Srbiji, kako onih koji ukazuju na obim trgovanja, tako i onih koji govore o aktivnostima najznačajnijih finansijskih institucija-učesnika na finansijskom tržištu. Dobijeni rezultati pokazuju pozitivnu korelaciju između finansijskog i privrednog razvoja. Međutim, ovo istraživanje otvara novo pitanje: koliki je tačno doprinos razvoja finansijskog tržišta unapređenju pokazatelja kvaliteta makroekonomskih performansi? Pitanje se nameće iz razloga što su privredni rast, nezaposlenost, inflacija i platni bilans uslovljeni brojnim varijablama. Razvijenost finansijskog tržišta je samo jedna od njih. Formulacijom ovog pitanja otvara se novo polje istraživanja koje zavređuje pažnju savremenih ekonomista.

Literatura

1. Atje, R., Jovanović B. (1993). Stock Markets and Development, *European Economic Review*, Vol. 37.
2. Darrat, F., A. (1999). Are Financial Deepening and Growth Causally Related? Another Look at the Evidence, *International Economic Journal*, Vol.13, No.3.
3. *Database on Financial Development and Structure* (updated Version November 2013), IMF.
4. King, R., Levine, R. (1993). *Finance, entrepreneurship, and growth*, Journal of Monetary Economics, 32.
5. Levine, R., Zevros, S.(1996). Stock Market and Long-Run Growth, *World Bank Economic Review*, Vol 10, No2.
6. Pagano, M. (1993). Financial Markets and Growth, *European Economic Review*, Vol. 37.
7. Rousseau, P. L., Wachtel, P. (2000). *Equity markets and growth: Cross-country evidence on timing and outcomes, 1980-1995*. Journal of Banking and Finance, No 24.
8. Rousseau, P. L., Wachtel, P. (1998). *Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrialized Countries*, Journal of Money, Credit and Banking, Vol.30, No 4.
9. Shaw, E. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*, NY, Oxford University Press.

DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKETS AND QUALITY OF MACROECONOMIC PERFORMANCES IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Financial market in Serbia, as country of late transition, is still at modest level of development. Despite of banking sector expansion since 2000 and realised privatization process in Serbia, there haven't been realised positive effects on the level of financial market development. However, former socialist economies (which are EU members) also have insufficient level of financial markets development, and behind those in the developed economies of the EU, after twenty-four years since the beginning of the transition process. In economic literature can be found a number of explanations for this phenomenon. Presented research paper, without critique of individual attitudes on this issue, set as main goal to investigate what has been the impact of the financial market in Serbia on the quality of macroeconomic performances (over the last thirteen years of transition). In other words, in presented paper was explored the impact of the financial market evolution on key parameters of macroeconomic efficiency in Serbia: economic growth, employment, inflation and balance of payment.

Keywords: Financial markets, Economic Growth, Inflation, Unemployment, Balance of payment.

REFORMA JAVNOG SEKTORA KAO KLJUČNA DETERMINANTA TRANZICIJE U REPUBLICI SRBIJI

Dr Petar Veselinović*

Apstrakt: Ekonomija Republike Srbije se danas nalazi na važnoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionih procesa je završena, reformski procesi dobijaju novi zamah, a budućnost u evroatlantskim integracijama postaje sve izvesnija. Da bi se tranzicioni procesi uspešno priveli kraju, neminovna je, između ostalih reformi, i reforma sistema funkcionisanja javnog sektora. Javni sektor u Republici Srbiji je nisko produktivan i neefikasan, neracionalno postavljen sa mnoštvom problema koji se godinama uvećavaju i usložnjavaju. Visoka stopa zaposlenosti i proseka plata u javnom sektoru s jedne, i loše formulisani poslovni sistemi s druge strane, čine da tako koncipiran javni sektor loše utiče na ekonomski razvoj u celini. U radu će biti analizirano stanje u javnom sektoru Republike Srbije, sa posebnim akcentom na stvaranje realnih osnova za njegovu reformu kao ključnu determinantu uspešnog okončanja procesa tranzicije, uz uvažavanje specifičnosti koje ima ekonomija Republike Srbije.

Ključne reči: javni sektor, reforma, poslovni ambijent, penzioni sistem, socijalna zaštita

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: pveselinovic@kg.ac.rs

REFORM OF THE PUBLIC SECTOR AS A KEY DETERMINANT OF TRANSITION IN REPUBLIC OF SERBIA

Summary: Economy of the Republic of Serbia is now at an important turning point. The first phase of the implementation of the transition process is completed, the reform processes gain new impetus, and the future of Euro-Atlantic integration becomes more certain. In order to finalize transition processes successfully, it's inevitable, among other reforms, the reform of the public sector system of functioning. The public sector in Serbia is low-productive and inefficient, irrationally set with a multitude of problems that for many years are constantly growing and becoming more complicated. The high rate of employment and average salaries in the public sector, on the one hand, and poorly formulated operational systems, on the other hand, are designed so that the public sector has a bad influence on economic development in general. The paper will analyze the situation in the public sector of the Republic of Serbia, with a special emphasis on creating realistic basis for its reform as a key determinant of successful completion of the transition process, taking into account specifics of the Republic of Serbia economy.

Keywords: public sector, reform, business environment, pension system, social protection

REFORMA INSTITUCIJA I PRIVREDNI RAST U REPUBLICI SRBIJI

Mr Marko Tmušić*

Apstrakt: Savremena teorijska gledišta, posebno iz domena institucionalne ekonomije, su pokazala i dokazala da institucije utiču na privredni rast. Međutim, određene institucionalne modele nije moguće primeniti „šablonski“ u svim zemljama u tranziciji, već se moraju uvažiti i određene specifičnosti zemlje u koju se određeni institucionalni model želi implementirati. Tu se, pre svega, misli na postojeći institucionalni kapacitet, istorijsko nasleđe, kulturu, i sl. U radu ćemo pokušati da objasnimo uticaj institucija na privredni rast, koristeći se određenim teorijskim dostignućima institucionalne ekonomije, ali i pojedinim gledištima ortodoksne ekonomske škole (posebno u pogledu faktora privrednog rasta). Reforme institucija se nameću kao nužan i neminovan proces, koji mora prethoditi svim ostalim (političkim i ekonomskim) društvenim reformama u Republici Srbiji (R. Srbija). Posebnu pažnju ćemo usmeriti na specifičnosti institucija u R. Srbiji, sa namerom da skrenemo pažnju na neophodnost njihovih reformi i usmeravanja budućeg institucionalnog razvoja ka obezbeđivanju preduslova privrednog rasta u R. Srbiji.

Ključne reči: institucije, privredni rast, institucionalne reforme, institucionalna ekonomija

Uvod

Nakon višedecenijske neuspele tranzicione prakse u R. Srbiji, sa pravom se postavlja pitanje ispravnosti, ali i sadržajnosti ekonomskih reformi, kao i njihovog završetka. Dugogodišnja praksa nesumnjivo potvrđuje površnost u njihovom sprovođenju, kao i kratkoročnost u postavljanju ekonomskih ciljeva. U tom pogledu, izražen je uticaj politike na ekonomiju, jer je opštepoznata činjenica da su politički ciljevi najčešće kratkoročni, dok ekonomski ciljevi to nikako ne bi smeli da budu. Cilj ekonomske politike svake zemlje jeste dugoročno održivi privredni rast. Međutim, taj cilj je veoma teško ostvariv, čak i u razvijenim ekonomijama današnjice. Pored niza izrazito ekonomskih činilaca privrednog rasta, institucije su

* Fakultet političkih nauka, Univerzitet u Beogradu, e-mail: marko.tmusic@fpn.bg.ac.rs

nezaobilazan faktor. Međutim, tranziciona praksa u R. Srbiji je u više navrata pokazala da je njihov značaj na privredni rast u velikoj meri zanemarivan. Tome svedoči i višedecenijska ocena lošeg kvaliteta institucija u R. Srbiji. Reforme institucija se nameću kao nužan i neminovan proces, koji mora prethoditi svim ostalim (političkim i ekonomskim) društvenim reformama u R. Srbiji.

Privredni razvoj ekonomije svake zemlje se mora posmatrati uz uvažavanje određenih istorijskih okolnosti, u kojima se data ekonomija kretala i kreće, ali i uz sagledavanje pravnog i političkog ambijenta koji je, može se slobodno reći, kreira. Uticaj političkog ambijenta na ekonomske tokove je nemerljiv. Dovoljno je samo da istaknemo političku stabilnost datog društva, kao *conditio sine qua non* njegove ekonomske stabilnosti. Uz politički poredak, pravno regulisani okvir, takođe, značajno utiče na određenu nacionalnu ekonomiju. Istorijsko nasleđe, vrednosni sistem, tradicija, običaji – sve su to razni oblici neformalnih institucija, koji utiču na ekonomiju date zemlje, ali moramo istaći i ulogu i značaj geografskog položaja i prirodnih resursa, zatim stepena tehnološkog razvoja, tj. proizvodne primene rezultata nauke i naučno-istraživačkog rada, i niza drugih indirektnih uslova privrednog rasta, uviđamo da je za njihovo efikasno funkcionisanje neophodan podsticajni institucionalni ambijent. Cilj je da se stvori povoljan i dinamičan institucionalni okvir u kome će ekonomski subjekti moći efikasno da posluju. Međutim, moramo istaći činjenicu da institucionalni okvir jeste nužni, ali ne i jedini preduslov privrednog rasta. Da bi određeni ekonomski ambijent postao prosperitetan, dinamičan, prilagodljiv novonastalim okolnostima, on mora biti praćen i prosperitetnom državnim politikom, odnosno, progresivnom ekonomskom politikom. Privredni rast mora biti vizija svake vlasti koja u datom trenutku upravlja ekonomijom. Ipak, njena realizacija nije nimalo lak zadatak, posebno za zemlje u tranziciji. Opravdanost, odnosno, validnost date „vizije“, tj. ciljeva se vrlo jednostavno može oceniti, njenim sagledavanjem sa zasnovanošću na naučnim zakonitostima (čime se stiče naučna validnost) i objektivnim datostima određene ekonomije (čime se stiče i realna zasnovanost).

Savremena ekonomska misao i dalje podleže dilemi o uticaju države u ekonomiji. Ta dilema se proteže od države, kao sveprožimajućeg ekonomskog aktera, sa jedne strane, do negacije njene uloge u ekonomiji, sa druge. Međutim, ekonomska istorija je pokazala i dokazala da je uloga države u ekonomiji nužna i neminovna, te da je država evoluirala do toga da postaje nerazdvojni segment ekonomskih procesa i odnosa, tačnije njihove

regulacije. Osnovna uloga savremene države u ekonomiji jeste da obezbedi povoljan poslovni ambijent, kako bi se ekonomske aktivnosti unutar nje nesmetano odvijale. U tom pogledu, savremena država mora da razvije odgovarajući institucionalni okvir, sposoban da se transformiše i prilagodi novonastalim okolnostima. Pitanje institucionalne transformacije postaje ključno u većini zemalja danas, a posebno u postsocijalističkim zemljama, tj. zemljama u tranziciji. Ovo pitanje prožima društvenu stvarnost R. Srbije već skoro tri decenije.

Institucije i privredni rast

Privredni rast je, može se slobodno reći, centralna tema koja je prožimala evoluciju ekonomske misli. Međutim, ovom pitanju se sve do 50 – ih godina prošlog veka nije poklanjala adekvatna pažnja, iako su uslovi koji utiču na privredni rast predstavljali dilemu za mnoge ekonomiste. Klasična ekonomska misao, počev od A. Smita do D. Rikarda, ovom je problemu davala prioritet u odnosu na druga ekonomska pitanja. Ipak, tek sa pojavom radova R. Solova i N. Kaldora ova tema postaje jedna od najznačajnijih sve do 1970-ih godina, kada nastupa period manje zainteresovanosti za ovu temu, sve do 1980-ih godina. Početkom 80 – ih, pitanje privrednog rasta ponovo postaje jedno od značajnijih pitanja u ekonomskoj teoriji, kada se stopa rasta određuje unutar modela i nije data kao egzogena varijabla [20].

Šta je, zapravo, privredni rast? Najopštije, privredni rast se može posmatrati kao povećanje realnog obima ukupne proizvodnje u nekoj zemlji u određenom vremenskom periodu. Međutim, privredni rast se ne odnosi samo na povećanje obima proizvodnje, već obuhvata i odnos troškova proizvodnje, sa jedne strane, i ukupnih rezultata proizvodnje, sa druge strane. Stoga, privredni rast je posebno značajan jer pokazuje i nivo životnog standarda pojedinca. R. Baro i K. Sala-i-Martin posebno naglašavaju ovu osobenost privrednog rasta, ističući da je privredni rast, verovatno, i najvažniji faktor koji utiče na nivoe prihoda svakog pojedinca. Razumevanje determinanti privrednog rasta jeste ključ za razumevanje kako da se poveća životni standard pojedinaca u svetu i, na taj način, da se smanji siromaštvo. [6, 6]

Na osnovu navedenog, postavlja se pitanje koje su to determinante koje utiču na privredni rast? Zašto su neke zemlje bogatije u odnosu na druge? Zašto neke zemlje beleže veću stopu privrednog rasta u odnosu na druge,

odnosno, zašto neke zemlje rastu brže od drugih? Mnoštvo je pitanja, ali do odgovora nije lako doći.

Osnova privrednog rasta jeste proizvodnja, posmatrana kao proces stvaranja dobara, odnosno, uvećanja vrednosti. Ukupna vrednost proizvodnje neke zemlje se iskazuje u njenom bruto domaćem proizvodu, kao najznačajnijem makroekonomskom indikatoru. Međutim, privredni rast se bazira na dva osnovna izvora. Prvi izvor privrednog rasta jeste uvećanje akumulacije proizvodnih faktora, odnosno, rast angažovane količine. Njihovim povećanjem će doći do povećanja obima proizvodnje, a sledstveno tome će se stvarati i veća vrednost. Na taj način dolazi do privrednog rasta. Drugi izvor privrednog rasta jeste povećanje ukupne faktorske produktivnosti, što vodi ka porastu proizvodnje iako imamo nepromenjenu količinu angažovanih proizvodnih faktora. Ovaj vid produktivnosti je uslovljen stepenom razvijenosti primenjene tehnologije i efikasnošću proizvodnje [8].

Odavno je sazrelo vreme da se izučavanju privrednog rasta pristupi i na drugi način. O. Vilijamson naglašava da je, u tom pogledu, potrebno uvažiti jedan novi i „...više institucionalno i mikroanalitički orijentisan način. Stare teorije – neoklasična, teorija rente, teorija prava korišćenja (*property rights*) – nisu ni dotakle, a kamoli se uhvatile u koštac sa mnogim od bitnih institucionalnih problema“ [22, 28]. Potrebno je izvršiti analizu i sveobuhvatnu procenu na koji način institucije utiču na privredni rast. Sa tog aspekta, moguće je proceniti domete, tj. stimulativne i birokratske osobenosti savremenih ekonomskih sistema i videti koje su im prednosti, ograničenja i kontradikcije.

Institucionalni pristup izučavanju izvora privrednog rasta predlaže veću uključenost institucija u analizu, nego što je to bio slučaj u prethodnim teorijama privrednog rasta. U tom kontekstu, traga se za odgovorom na pitanja koja se tiču dobrih institucija i dobrog upravljanja, kao jednog od značajnijih faktora privrednog rasta. Insistira se na prihvatanju teorijskog koncepta D. Norta, i drugih institucionalista, a koji nam nude bogatu teorijsku interpretaciju efekata institucionalnog okvira na privredni rast.

Institucije predstavljaju veoma važnu determinantu privrednog rasta, i to se ne može osporiti. Posebno ako se posmatra uticaj političkih i ekonomskih institucija na privredni rast u dugom roku. Institucije mogu uticati na ekonomske aktivnosti na različite načine. Postoji niz primera koji taj uticaj potvrđuju. Porezi i poreska politika, politika subvencionisanja, tržišna struktura, i sl. jesu institucionalni činoci koji determinišu nivo akumulacije u društvu, potom nivo investicija, kao i stepen tehnološkog

progresu. Stoga je važno da se utvrdi koji su to opredeljujući institucionalni činioci koji stimulišu privredni rast.

Institucije kreiraju uslove u kojima će se odvijati ekonomske aktivnosti bilo pojedinca, bilo korporacije. Međutim, ako zađemo malo dublje u komparativnu analizu različitih država i regiona, koji su to institucionalni preduslovi, odnosno barijere, kojima se usporava privredna aktivnost niza subjekata, naići ćemo na niz različitih pokazatelja. Ove varijacije, kako navodi D. Acemoglu, ekonomisti podvode pod „institucionalnim razlikama“ među društvima. D. Acemoglu smatra da je ovo pojednostavljivanje neadekvatno i da ne pruža pravi odgovor na navedenu dilemu. Naime, pojam institucija obuhvata niz zasebnih koncepata. Pod pojmom „institucionalne razlike“ D. Acemoglu navodi brojne razlike u društvenim aranžmanima, kao što su zaštita svojinskih prava, bilo preduzetnika, bilo pojedinaca – građana, zatim mogućnost kompanija i pojedinaca da sklapaju ugovore (institucije ugovora), kao i podsticaji političara da obezbede javna dobra. Konfuzija postaje sve izraženija ako imamo u vidu da se institucije često poistovećuju i sa politikama koje sprovode. Stoga, D. Acemoglu pravi razliku između ekonomskih institucija i političkih institucija, ne bi li prevazišao ovaj problem. Pod ekonomskim institucijama (i njihovim politikama) D. Acemoglu podvodi poreze, zaštitu svojinskih prava, ugovore, barijere ulaska, odnosno izlaska, i druge ekonomske aranžmane. Političke institucije predstavljaju pravila i obaveze koje utiču na donošenje političkih odluka, uključujući nadzor i kontrolu predsednika države, premijera, ili diktatora, isto kao i metode agregiranja različitih individualnih mišljenja u društvu (npr. izborni zakoni) [2, 782]. Prilično je jasno u kom pravcu D. Acemoglu razvija svoju argumentaciju, iako je potrebno još preciznije odrediti razliku između političkih i ekonomskih institucija.

D. Acemoglu u svojoj analizi polazi od pretpostavke da institucionalne razlike utiču na privredni rast. Međutim, postavlja pitanje – ako su ekonomske institucije toliko značajne za privredni rast, zašto su se neka društva opredelila za institucije koje ne podstiču privredni rast? Pitanje se, u skladu sa nekim istorijskim nalazima, može i produbiti – zašto su se neka društva opredelila za institucije i politike koje posebno blokiraju tehnološki i ekonomski razvoj? Ono što je zajedničko za sve institucije i politike jeste da stvaraju i dobitnike i gubitnike.

U ekonomskom pogledu se dobitnici i gubitnici razvrstavaju prema ekonomskom razvoju. Neka društva su bogata, dok neka druga društva to nisu. D. Acemoglu i J. A. Robinson [1] su pošli od ove osnovne dileme i

posmatrali šta je to što utiče na ekonomski razvoj određenog društva. Razmatrajući veliki broj primera (Sjedinjene Američke Države, pojedine afričke i azijske zemlje), oni su zapazili da su siromašne zemlje većinom bogate prirodnim potencijalima (geografski položaj, klimatski preduslovi za razvoj određenih privrednih grana koje će obezbediti ekonomski rast i razvoj, i sl.), što im omogućava da prevaziđu problem siromaštva i da iznađu put ka prosperitetu. Međutim, uprkos svemu, to se ne dešava. Postavlja se pitanje – zbog čega? Osnovni razlog leži u političkim i ekonomskim institucijama, s tim što prvenstvo imaju ekonomske institucije, jer su one poluga razvoja, ali se, takođe, nikako ne sme zanemariti uticaj političkih institucija. Političke institucije oblikuju ekonomske institucije. One kreiraju institucionalne uslove i donose odluke koje se tiču ekonomskog života društva u celini. Stoga, D. Acemoglu i J. A. Robinson tvrde da one zemlje u kojima postoji duga tradicija inkluzivnih (dobrih) političkih institucija (ustavi, stabilan privredni sistem, i sl.) podsticajno deluju na ekonomske institucije. Može se, dakle, zaključiti da je privredni rast određenog društva u velikoj meri determinisan političkim institucijama.

Za razliku od inkluzivnih (dobrih) institucija, postoje i ekstraktivne (loše) institucije, koje ograničavaju konkurenciju, uvode različite barijere za ulazak drugih ekonomskih aktera na tržište, čime omogućavaju stvaranje renti za manji krug pojedinaca, odnosno, elitu. Time se sputava privredni rast i razvoj. Stoga, zaključujemo da inkluzivne ekonomske institucije, koje štite svojinska prava, stvaraju jednake uslove poslovanja, podstiču investicije u nove tehnologije i znanja, doprinose daleko više privrednom rastu i razvoju, u odnosu na ekstraktivne ekonomske institucije, koje su strukturisane tako da izvuku sredstva iz mnogih za nekolicinu. Inkluzivne ekonomske institucije, koje su podržane od strane inkluzivnih političkih institucija, čija je politička moć široko distribuirana, gde je vlast centralizovana taman toliko koliko je dovoljno da se uspostavi red, poštuje i sprovodi zakon, štite imovinska prava. Za razliku od inkluzivnih, osnovna funkcija ekstraktivnih političkih institucija jeste koncentracija moći u ruke pojedinaca, čija je jedina ambicija ostanak na vlasti. Bez prave politike nema ni prave ekonomije, zbog čega se može tvrditi da karakter političkih uslovljava i karakter ekonomskih institucija.

Relevantno je mišljenje D. Rodrika koji smatra da ekonomisti obično uzimaju „zdravo za gotovo“ neke faktore koji direktno utiču na privredni rast i razvoj. Posebno naglašava značaj jasno prikazanog sistema svojinskih prava, zatim značaj regulatornog aparata koji obuzdava najgore oblike prevara, umereno kohezivno društveno poverenje i društvenu saradnju, kao

društvene i političke institucije koje utiču na smanjenje rizika i koje upravljaju društvenim sukobima, te vladavina prava i „čista“ vlada – sve su to društvene veze, čije je odsustvo upadljivo u siromašnim zemljama. [19, 2] Pravni sistemi imaju centralnu poziciju u zaštiti svojinskih prava. Međutim, oni se razlikuju od zemlje do zemlje, i te razlike uslovljavaju i funkcionisanje njihovih ekonomija.

Proučavajući neke radove institucionalnih ekonomista, E. Helpman je došao do zaključka da zemlje koje reforme započinju sa sličnim osnovama, mogu imati različite razvojne puteve, što može biti posledica razlika u institucionalnoj strukturi. Institucije utiču na podsticaje za inovacije i razvoj novih tehnologija, zatim podsticaje koji se tiču reorganizacije proizvodnje i distribucije sa ciljem da iskoriste nove mogućnosti. Tu su i podsticaji koji se odnose na akumulaciju ljudskog kapitala. Zbog tih razloga, zaključuje Helpman, institucije su mnogo važnija determinanta privrednog rasta i razvoja, nego što je to, npr. akumulacija kapitala. [15, 139]

Stoga se više ne postavlja pitanje da li su institucije od značaja za privredni rast i razvoj, već se polazi od pitanja koje su to institucije koje podstiču privredni rast, i kako stvoriti takve institucije [14]¹. Standardni model pretpostavlja dobro definisan sistem svojinskih prava. Takođe se pretpostavlja potpisivanje i realizacija ugovora, bez straha da će neka od ugovornih strana odustati i time prekršiti ugovorni aranžman. Time se naglašava da u pozadini postoje institucije koje uspostavljaju i štite imovinska prava i obezbeđuju poštovanje ugovora. Neophodan je sistem vladavine prava i efikasnih zakona i sudova, kako bi čak i „savršena“ tržišta mogla da funkcionišu. U tom pogledu, D. Rodrik ističe pet tipova tržišno – orjentisanih institucija: imovinska prava, regulatorne institucije, institucije za makroekonomsku stabilizaciju, institucije za socijalno osiguranje i institucije upravljanja konfliktom [19, 2-5]. Kao što se može zaključiti, institucije koje navodi Rodrik se mogu svesti pod funkcionisanjem države i njenog uticaja na ekonomiju. Dakle, efikasnost države u obavljanju, prvenstveno, svojih regulatornih i arbitrarnih funkcija, značajno utiče i na ekonomsku efikasnost.

¹ Autori su na osnovu empirijske analize došli do zaključka da institucije koje ulažu u obrazovanje utiču na razvoj ljudskog kapitala, a time konačno i na privredni razvoj. Potrebno je sporovoditi institucionalne reforme koje će uvažiti i ovu konstataciju.

Tranzicija i institucionalne promene u Republici Srbiji

Zaslepljeni neoliberalnim konceptom, kreatori tranzicionih reformi su (ne)svesno isključili institucionalne potencijale države, kao bitne činioce samog procesa tranzicije. „Doktrina ekonomskog neoliberalizma je bila ideološki temelj globalizacije i (značajno) postsocijalističke tranzicije, a zasniva se na paradoksalnim i protivrječnim principima minimalne (veoma ograničene) države i maksimalnih (neograničenih i nekontrolisanih/samokontrolisanih) ekonomskih sloboda i prava privatne svojine.“ [11, 28] Savremene ekonomske reforme obiluju retoričkim pristupom u pogledu države i njenih institucija. U ranijem tekstu, koji govori o privrednom rastu i institucijama, ukazali smo da postoji neraskidiva veza između ova dva činioca. Međutim, u zemljama u tranziciji pitanje institucija je ostavljeno „po strani“. Razlozi se uglavnom mogu podvesti pod uticaj različitih interesnih i lobi grupa, koje stoje iza kreatora ekonomske politike, a kojima ne odgovaraju jasno i precizno ustanovljena „pravila igre“.

Neophodno je što pre prevazići ograničenja, jednostranost i „teorijske zablude“ neoliberalne doktrine, i otvoriti vrata institucionalnoj alternativi, kao razumnom konceptu – generatoru privrednog rasta i razvoja. Potrebno je zanemariti anti-reformske i razorne dogmatske koncepte neoliberalizma i uspostaviti novi vid institucionalizacije ekonomije, koji ne znači jačanje i dominaciju države u ekonomiji, već, pre svega, stvaranje i posledično jačanje zdravih i stabilnih institucija. Time se stvaraju preduslovi za formiranje razumne alternative u kreiranju ekonomske politike i privrednog razvoja. Precizna, jednaka za sve, pravedna i ekonomski efikasna „pravila igre“ jesu institucije o kojima govorimo.

Institucionalne promene jesu prateći činilac tranzicije. Štaviše, one određuju tok i intenzitet procesa tranzicije. Pogrešno je pretpostaviti da institucije od trenutka svog konstituisanja egzistiraju u nepromenljivom obliku. Kao i sve što je u društvu podložno promenama, tako je i sa institucijama, shvaćenim u svom najširem značenju. Dakle, promene institucija prate promene u društvenim (političkim i ekonomskim) odnosima i njima se prilagođavaju, ali i nastaju kao posledica istih. U tom slučaju govorimo o stvaranju novih institucija. Jednostavno rečeno, neke institucije polako zastarevaju i moraju biti zamenjene novim. Ovo je, naravno, jedan dug i kompleksan proces. Promena institucija u zemljama u tranziciji predstavlja određeni mehanizam prilagođavanja kompleksnog sistema pravila i normi, kao i načina na koji će njihovo sprovođenje omogućiti stvaranje novog institucionalnog okvira. Osnovni cilj institucionalnih promena jeste dostizanje nivoa stabilnosti institucija. Stabilnost institucija

podrazumeva, pre svega, prevlast formalnih pravila i ograničenja, u odnosu na neformalna pravila. Ovim ne želimo da umanjimo značaj neformalnih pravila, jer su ona već ukorenjena u obrasce društvenog ponašanja, ali želimo da istaknemo formalno – pravnu i sistemsku stabilnost koja se može vezati isključivo za formalna pravila i ograničenja. Samo iz ovako uređenog sistema mogu proizaći i zdrave, kvalitetne i stabilne institucije.

Posebno je značajno na koji način institucionalne promene utiču na ekonomsku efikasnost. Izraz „ekonomska efikasnost“ se ovde posmatra u kontekstu umanjenja neizvesnosti koje vladaju u savremenom svetu, zbog kojih nikada nismo sigurni u konačan ishod neke određene ljudske akcije, ili interakcije. Stoga je cilj institucionalnih promena da obezbede minimum neophodne sigurnosti koja je u skladu sa ekonomskom efikasnošću. Efikasnost novog institucionalnog okvira se može veoma precizno iskazati tako što se posmatraju ishodi određenih ekonomskih aktivnosti – obim razmene na tržištu, podsticanje preduzetništva, i sl. To su i najznačajnije kategorije ekonomske delotvornosti. U tom kontekstu, institucionalne promene se prvenstveno usmeravaju u pravcu regulacije prava o ugovorima (obligaciono pravo), prava privatne svojine (njegove zaštite), ustava i nezavisnog sudstva. To su, ujedno, i najznačajniji mehanizmi funkcionisanja i ostalih institucija u društvu.

Pitanje izgradnje kvalitetnog institucionalnog okvira u Republici Srbiji

Danas i ne postoji dilema o neophodnosti postojanja institucija za privredni rast i razvoj, ali ipak ostaje otvoreno pitanje (ne)efikasnosti institucija. Evidentna je povezanost ekonomske efikasnosti države sa njenim institucionalnim kapacitetom. Da li manjak institucija znači ekonomski progres, ili obrnuto? Da li postojanje složenog institucionalnog aparata nužno vodi ka ekonomskoj stagnaciji društva? U kojoj meri nivo razvijenosti, odnosno, kvalitet institucija utiče na privredni razvoj svake zemlje? Ovo je dilema koja prati još uvek zemlje u tranziciji, a među njima i R. Srbiju, jer se sve više govori o redukciji javnog sektora, u cilju povećanja ekonomske efikasnosti države. Nasuprot ovom gledištu, prisutni su i drugi, sve više prihvaćeni i zastupljeni stavovi. Navešćemo zalaganje F. Fukujame [12], koji ističe da je, u pogledu ekonomskog razvoja, potrebno graditi i razvijati nove institucije, pored postojećih. Time se zalaže za jačanje institucionalnih osnova, koje pravda tvrdnjom da ekonomski procesi i

uopšte društveni odnosi postaju kompleksniji, veoma brzo evoluiraju, zbog čega je potrebno raditi na izgradnji adekvatnih institucija. Time se doprinosi povećanju ekonomskih potencijala celokupnog društva.

Prilikom analize institucionalnog okvira R. Srbije, poželjno je prvo odgovoriti na pitanje koje su to dobre, a koje loše institucije, kako bismo na adekvatan i sveobuhvatan način pristupili analizi našeg aktuelnog institucionalnog okvira. U tom nastojanju, uputno je da se osvrnemo na distinkciju koju nam je ponudio B. Begović. On polazi od toga da su dobre institucije one koje „...maksimizuju efikasnost i održivo uvećavaju stopu privrednog rasta, tj. one koje na dugi rok posmatrano maksimizuju društveno blagostanje u vremenu.“ [8, 107] Iako smatra da ova definicija dobrih institucija ne pruža previše mogućnosti da saznamo šta je, zapravo, sadržaj pojma dobrih ekonomskih institucija, on svoju analizu usmerava na sam pojam ekonomskih institucija i posmatra ih kao „...pravila igre u privrednom životu, koja samim tim što predstavljaju pravila, stvaraju podsticaje za određeno ponašanje ljudi, odnosno, privrednih subjekata“ [8, 107-108]. Dakle, dobre institucije jesu one koje podstiču ljude da akumuliraju kapital, u svim svojim pojavnim oblicima. Akumulacija kapitala neminovno vodi ka uvećanju proizvodnje, što dalje vodi ka povećanju stope privrednog rasta. Takođe, bitno je napomenuti da postoji i drugi izvor privrednog rasta, a to je povećanje ukupne faktorske produktivnosti, koje podrazumeva unapređenje primenjene tehnologije i povećanje efikasnosti. U tom pogledu, zaštita svojinskih prava, odnosno, prava intelektualne svojine, ima veoma značajnu funkciju. Ukoliko izostane ovaj vid zaštite, vlasnici kapitala će se sve manje odlučivati da investiraju u istraživanje i razvoj, što će se veoma negativno odraziti i na stopu privrednog rasta.

Neefikasnost institucija je posledica neefikasnosti politike uopšte. Institucije, kako ističe D. Acemoglu, određuju okvir za odlučnost politike, dok ekonomske institucije određuju i granice različitih redistributivnih politika i drugih pravila i propisa koji utiču na ekonomske transakcije [4, 517]. Političke institucije oblikuju raspodelu političke moći, dok ekonomske institucije određuju okvir za kreiranje politike i ujedno su mesto ograničenja politika. Međutim, u postsocijalističkim zemljama situacija je bila drugačija. Ekonomske institucije su bile u službi političkih institucija. Na čelu političkih institucija nalazi se grupa koja poseduje političku moć – elita, koja razvija politiku prisvajanja sredstava od ostatka društva samo za sebe [4, 544-545]. Može se zaključiti da je u zemljama u tranziciji, među kojima i u R. Srbiji, prisutna dominacija političkih nad ekonomskim institucijama, što se veoma negativno odražava na makroekonomsku sliku tih zemalja.

I pored niza teorijskih mimoilaženja, u svakoj zemlji je očigledan značaj političkih i ekonomskih institucija. Za nas je interesantno da navedemo da promene političkih institucija (ali i unutar njih) mogu dovesti do značajnih ekonomskih ishoda, koji, opet u zavisnosti od tipa promena političkih institucija (iz demokratskih u autokratske, ili obrnuto), mogu imati pozitivne, ili negativne ekonomske efekte. Posebno je interesantan slučaj upravo u nekim zemljama u tranziciji, pa i R. Srbiji, gde na jednoj strani imamo prevođenje političkih sistema iz jednopartijskih u višepartijske, tj. iz autokratskih u demokratske, dok na drugoj strani imamo, u najmanju ruku, stagnaciju ekonomije tih zemalja. Kakav teorijski koncept tu primeniti? Odgovor na ovo pitanje je teško dati, ali kao jedan od mogućih odgovora navešćemo ocenu Ačemoğlu-a, koji kaže da uticaj institucija na ekonomske ishode zavisi od interakcije između *de jure* političke moći, čija je alokacija određena od strane političkih institucija, i *de facto* političke moći, koja je određena ravnotežom investicija i organizacija različitih grupa. *De facto* moć (vlast) je često od suštinskog značaja za određivanje ekonomske politike i raspodele ekonomskih resursa, ali ona nije alocirana od strane institucija – umesto toga, ona je u posedu grupe, kao rezultat njihovog bogatstva, oružja, ili sposobnosti da reše neki društveni problem [3, 268]. Ovim su, možda, na najslikovitiji način predstavljeni aktuelni kapaciteti institucionalnog okvira ekonomskog sistema R. Srbije. Možemo, dakle, zaključiti da institucije (kako političke, tako i ekonomske) predstavljaju samo „produženu ruku“ različitih organizovanih grupa, „elita moći“ (R. Mils). Ovakav status institucija u R. Srbiji ne predstavlja dobru polaznu osnovu za uspostavljanje reformskog koncepta ekonomske politike, neophodnog za uspostavljanje makroekonomske stabilnosti R. Srbije. Naprotiv, samo otežava ionako već tešku i neizvesnu situaciju.

Niz je faktora koji utiču na kvalitet institucija u nekoj zemlji. T. Beck i L. Leaven [7] sproveli su istraživanje u kome su dokazali da su prirodni potencijali i istorijsko iskustvo (dužina trajanja socijalizma) glavne determinante građenja institucija tokom tranzicije u postsocijalističkim zemljama. Prema njihovim navodima, ovo je zapravo prvi rad koji nudi konceptualni okvir institucionalnog razvoja u zemljama u tranziciji, koristeći empirijske podatke institucionalnog razvoja, kao i prvi koji razmatra egzogene komponente institucionalnog razvoja i ekonomskog rasta u većini ekonomija u tranziciji. Autori navode na primerima Belorusije i Ukrajine da je upravo zbog istorijske veze ovih zemalja sa Rusijom, u ovim zemljama zabeležen najniži nivo institucionalnog razvoja u odnosu na sve ostale

zemlje u tranziciji. Za razliku od Belorusije i Ukrajine, autori istuču primer Jermenije, gde su evidentirane uspešne institucionalne reforme. Osnovni razlog jeste jačanje nacionalizma. Drugi zanimljiv primer koji navode jeste Albanija, koja iako najsiromašnija zemlja Centralne i Istočne Evrope u predtranzicionom periodu, nakon sloma komunizma početkom 1990-ih, sprovodi ozbiljne demokratske promene i institucionalne reforme. Uprkos početnim uslovima, autori navode da je u njihovom istraživanju Albanija u periodu od 1992 – 2004. godine beležila rast BDP-a pc više od 6% na godišnjem nivou. Autori su došli do zaključka da one zemlje bogate prirodnim resursima i u kojima je socijalizam duže trajao, sporije sprovede institucionalne reforme. To je konzistentno sa njihovom hipotezom da elite u ovim zemljama nisu voljne da se odreknu političke i ekonomske moći, zbog čega su zainteresovane za prevenciju izgradnje tržišno orjentisanih institucija.

Dakle, iako je socijalizam različito trajao u većini socijalističkih zemalja, čini se da je mehanizam političkog delovanja, kao i stvaranje koruptivnih mehanizama koji su u nekim zemljama kulminirali do tog nivoa da se govori o „vladi u senci“, tačnije eliti čije interese realizuje politička struktura, zajednički za sve zemlje u tranziciji. Ono što im nije zajedničko jeste način izgradnje kvalitetnih institucija sa kojima su započeli (a većina njih i uspešno okončali) proces tranzicije.

Za razliku od navedenog rada, A. Brunetti, G. Kisunko i B. Weder sprovedli su istraživanje [9] koje ne razmatra društveno-istorijske, kao i političko-ekonomske preuslove za izgradnju institucije, već analiziraju suštinu samog kvaliteta institucija. U svom istraživanju su pošli od pet najvažnijih kategorija koje utiču na kvalitet institucija. Autori su se opredelili za sledećih pet kategorija:

- predvidljivost pravila,
- politička stabilnost (odsustvo nesigurnosti usled promene vlasti),
- zaštita svojinskih prava,
- pouzdanost u pravosudni sistem,
- odsustvo korupcije.

Imajući u vidu da je stranim investitorima dobro poznata uloga i značaj pravne države, ne treba da iznenađuje činjenica da veliku pažnju prilikom istraživanja investicionih potencijala zemlje u koju žele da ulože svoj kapital, posvećuju političkoj stabilnosti, efikasnoj zaštiti svojinskih prava, kao i sudovima i njihovoj efikasnosti, jer su upravo sudovi „veza“ između države koja garantuje zaštitu svojinskih prava, sa jedne strane, i investitora, koji su nosioci tih prava, sa druge strane. To je i jedan od glavnih razloga zbog čega

su se autori u ovom radu opredelili za navedenih pet kategorija. Njihova sinteza na najbolji način „oslikava“ kvalitet institucija u svakoj zemlji, a posebno u postsocijalističkim zemljama. U radu su došli do zaključka da garancija pouzdanog institucionalnog okvira može biti važan preduslov za uspešnu tranziciju i poboljšanje ekonomskih performansi postsocijalističkih zemalja. Ali, kako izgraditi kvalitetan institucionalni okvir? Koji su to nužni preduslovi i osnove?

Politički determinizam institucionalnih reformi u Republici Srbiji

U naučnoj i stručnoj javnosti je opšteprihvaćeno mišljenje da su istinske reforme u R. Srbiji započele početkom 2000. godine. Iako je višestranački sistem u R. Srbiji uveden još početkom devedesetih, političke promene su se zaista odigrale početkom 2001. godine. Prolazeći kroz dugotrajan period nestabilnosti, politički sistem je u R. Srbiji duže vreme „patio“ od nedostatka političkog legitimiteta. Sve više je bilo nezadovoljnih politikom vlasti, čime se smanjivao njen legitimitet u kreiranju i vođenju ekonomske politike. Rezultati su bili česti politički izbori, koji su samo usporavali reforme i dodatno iscrpljivali političke i ekonomske potencijale. Iako se smatra da je jedna od osnovnih odlika demokratskog režima promena vlasti, u političkom i ekonomskom životu R. Srbije to se pokazalo kao veoma destabilizujući faktor. I to iz više, prvenstveno ekonomskih razloga.

U R. Srbiji je zavladao „politička i ekonomska letargija“ kojoj se, čini se, ne nazire kraj. Brojni politički ciklusi od 2001. godine, pa do danas, samo potvrđuju da je R. Srbija izgubila svoj politički i ekonomski identitet, što se veoma štetno odražava ne samo na ekonomiju naše zemlje, već i na celokupni društveni razvoj.

Iz navedene Tabele se jasno može uočiti da je R. Srbija prošla (i još uvek prolazi) period izražene političke nestabilnosti. Kriza političkog identiteta je očigledna i politička borba se vodi samo i isključivo sa ciljem osvajanja političke vlasti (ili održavanja na vlasti). Nedoslednost u programskim opredeljenjima je jedna od bitnijih karakteristika političkih partija u R. Srbiji. Stiče se utisak da je osnovna težnja političkih partija u R. Srbiji da se institucionalizuju. To znači da su više od tri puta učestvovala na nacionalnim izborima. V. Goati ističe da je to jedna od najznačajnijih karakteristika postkomunističkih partija: „Partije postkomunističkih zemalja

Jugoistočne Evrope... neretko nestaju sa političke scene ili gube parlamentarni status i postaju, u političkom smislu, *quantite negligible* (zanemarljive, prev. M.T.). Sa druge strane, institucionalizacija partija preko broja učešća na izborima...znači redukovanje institucionalizacije na puko trajanje, koje čini samo jednu dimenziju institucionalizacije“ [13, 175]. Međutim, situacija sa ekonomskom politikom je nešto drugačija.

Tabela 1 Politički ciklusi u Srbiji u periodu 2001-2013

Godina	Politički događaj
25.01.2001.	Prva pro-reformaska vlada: koaliciona vlada (premijer: Z. Đinđić)
Leto 2001.	Prva kriza koalicije
Juni 2001.	Rekonstrukcija vlade: izlazak drugog najvećeg koalicionog partnera (DSS-a)
12. mart 2003.	Ubistvo premijera Z. Đinđića
18. mart 2003.	Izbor premijera Z. Živkovića
13. novembar 2003.	Raspisivanje parlamentarnih izbora
28. decembar 2003.	Parlamentarni izbori
03. mart 2004.	Druga vlada: koaliciona vlada (premijer: V. Koštunica)
2006.	Pretnja izlaskom iz vlade koalicionog partnera G 17 plus
10. novembar 2006.	Raspisivanje parlamentarnih izbora
21. januar 2007.	Parlamentarni izbori
Maj 2007.	Treća vlada: koaliciona vlada (premijer: V. Koštunica)
Decembar 2007.	Nesuglasice u koalicionoj vladi
13. mart 2008.	Raspisivanje parlamentarnih izbora
11. maj 2008.	Parlamentarni izbori
07. juli 2008.	Četvrta vlada: koaliciona vlada (premijer: M. Cvetković)
Septembar 2008.	Raskol u najvećoj opozicionoj partiji (SRS) i formiranje nove partije
18. oktobar 2008.	Deklaracija o političkom pomirenju DS-a i SPS-a
13. mart 2012.	Raspisivanje parlamentarnih izbora
6. maj 2012.	Parlamentarni izbori
27. jul 2012.	Peta vlada: koaliciona vlada (premijer: I. Dačić)
02. septembar 2013.	Rekonstrukcija vlade: izlazak jednog od koalicionih partnera (URS)

Izvor: Period do 2008. – Jakšić i Prašćević

I pored čestih političkih promena, praćenih izraženom političkom nestabilnošću, ekonomska politika se kretala nešto postojanijim putem. Počev od 2001. godine pa do današnjih dana, izdvajaju se neki zajednički ciljevi. To su niska stopa inflacije i privredni rast. M. Jakšić i A. Prašćević posebno naglašavaju da se nisu mogle uočiti ni neke značajne razlike u

pogledu realizacije navedenih ciljeva: „...izgradnja institucija tržišne ekonomije, privlačenje stranih investicija, monetarna i fiskalna politika u cilju ostvarivanja makroekonomske stabilnosti i drugo“ [17, 309]. Međutim, česti izbori i politička nestabilnost stalno su dovodili do konstantnog preispitivanja ekonomske politike, zbog čega nije bilo moguće formulisati dugoročno održive ciljeve, već se pojačana neizvesnost u pogledu donošenja ekonomskih odluka, prevazilazila kratkoročno održivim, možemo slobodno reći, populističkim merama ekonomske politike.

Politička stabilnost je osnovni preduslov ekonomske stabilnosti. I jedna i druga su odraz postojanja stabilnih i kvalitetnih institucija. Kakva je situacija u R. Srbiji? Da li se može govoriti o stabilnim političko – ekonomskim preduslovima za izgradnju kvalitetnih institucija? Najbolji odgovor nam nudi Lj. Madžar: „Kad se, upravo u svetlosti ovih rasuđivanja, posmatraju događanja i putevi realizacije pojedinih programa u aktuelnom političkom i regulativnom sistemu R. Srbije, dolazi se do uvida u čitavu seriju naglih zaokreta i konvulzivnih reakcija, prepoznaje se naglašeno izlomljena putanja u kojoj se krupni obrti i diskontinuiteti politike uočavaju kao njena dominantna karakteristika“ [18, 338]. Nimalo optimistične ocene.

Alesina A., Aghion P. i Trebbi F. [5] su zaključili da političke institucije utiču na ekonomsku politiku, ali su i same endogene, jer su, na neki način, i same izabrane od strane pripadnika političkog poretka. Posebno skreću pažnju na aspekt institucionalnog dizajna, u kome se ističe kako i na koji način će društvo odlučiti da delegira neograničenu, odnosno, nekontrolisanu vlast svojim liderima. Ako se, nakon što je jednom izabran, lider ne može „obuzdati“, društvo rizikuje tiraniju većine, ako ne i tiraniju diktatora. Posebno naglašavaju da će se, u uslovima preterane *ex post* provere i usaglašavanja akcija lidera, sve zakonodavne radnje često blokirati. Došli su do zanimljivih zaključaka, u kojima izdvajaju dva modela političkih lidera. Jedan je razvijeniji model izabranog lidera, koji će manje biti zainteresovan da se bori za određene reforme, ako zna da će u startu biti blokirane. Drugi model jeste samostalan (odvojen, izolovan) lider, koji će možda imati snažnije podsticaje za reformama i zakonodavnom aktivnošću, ali će, sa druge strane, imati više uticaja na eksproprijaciju svojih građana, kao i na ograničenje demokratske vladavine. Uz bogatije modelovanje podsticaja kreatora politike može se, takođe, izvršiti analiza interakcije institucionalnih pravila i izbora politike. Prema tome, glasači će birati različite lidere, više ili manje pro-reformske, zavisno od institucionalnih pravila *ex post* samostalnosti. Značajno pitanje u vezi samostalnosti lidera jeste odabir

izbornih sistema – većinski, ili proporcionalni. Autori se, u cilju pravilnog rešenja ovog problema, zalažu za razvijeniji model glasanja, umesto jednostavne strukture referendumskog tipa.

Preduslovi institucionalnih reformi u Republici Srbiji

Kakva je situacija u praksi? Kakve su ocene zvaničnih međunarodnih institucija o ekonomskim reformama i institucionalnom poretku u R. Srbiji? Mnoštvo je kriterijuma koje je potrebno zadovoljiti, mnoštvo je očekivanja (unutrašnjih i spoljašnjih – političkih i ekonomskih) koje treba ispuniti.

Evropska komisija je 2012. godine sačinila izveštaj o napretku R. Srbije [16, 29 – 39] u reformama koje se tiču ne samo ekonomije, već i svih drugih, pre svega političkih i pravnih kriterijuma koji se odnose na sposobnost preuzimanja obaveza koje proističu iz članstva. Ekonomska dimenzija u izveštaju ipak dominira. Osnovni principi kojih se Komisija u izradi ovog izveštaja pridržavala zasnovani su na zaključcima Evropskog saveta iz Kopenhagena, održanog u junu 1993. godine. Oni se mogu svesti na zahteve za postojanjem funkcionalne tržišne ekonomije, kao i insistiranje na objektivnim procenama o sposobnosti određene zemlje da se suoči sa pritiskom konkurencije koja se „preliva“ sa tržišta zemalja članica Evropske Unije.

R. Srbija je (odnosno Vlada Republike Srbije), sa druge strane, dostavila Evropskoj komisiji svoj Ekonomski i fiskalni program (EFP), koji obuhvata period od 2012. do 2014. godine. Manje – više svi podaci, kao i projekcije koje su u ovom dokumentu navedene, poznate su naučnoj i stručnoj javnosti R. Srbije. Na osnovu navedenih podataka, kao i sopstvene analize, Evropska komisija je u pomenutom izveštaju zaključila da u R. Srbiji nije bilo značajnijeg napretka u pogledu uspostavljanja funkcionalne i efikasne tržišne privrede. Ovoj činjenici su znatno doprineli i izbori, održani u maju 2012. godine. Naime, ekonomske reforme su, u ovom periodu, stagnerale, ali uz očuvanje opšteg konsenzusa o značaju tržišne privrede, te izraženoj potrebi o njegovom ponovnom osnaženju, u cilju povećanja otpornosti ekonomije i unapređenja ekonomskih performansi.

U izveštaju se posebno naglašava da je i dalje izražen državni uticaj u ekonomiji, te da državna preduzeća i kompanije koje su u državnom vlasništvu zapošljavaju više od 10% svih zaposlenih kod pravnih lica, čime nastaju gubici od oko milijardu evra, odnosno 40% ukupnih gubitaka u ekonomiji. U pogledu privatizacije javnih preduzeća, komisija iznosi mišljenje da je ovaj proces praktično stao. U 2011. godini su prodana samo

dva preduzeća, putem javnog tendera (sa prihodom od prodaje u iznosu od 1 milion evra i obavezom ulaganja od 4,3 miliona evra), dok su dva preduzeća prodana putem aukcija. Komisija je posebno zabrinuta u pogledu još uvek prisutnog državnog uticaja i državne kontrole nad brojnim velikim preduzećima u sektoru proizvodnje. Ova pozicija države je posledica odloženih privatizacija, raskida ugovora, ili re-nacionalizacije. Portfolio Agencije za privatizaciju je u 2012. godini obuhvatao 408 preduzeća, dok je 171 preduzeće u procesu restrukturiranja, a većina preostalih firmi će biti prodana putem stečaja, ili likvidacije. Padom BDP-a od 1,3% u 2012. godini, komisija zaključuje da je ekonomija R. Srbije ušla u drugu fazu recesije.

Koliko su loše i neadekvatne institucije, te preveliki državni aparat, koji dodatno opterećuje i ograničava, sputava ekonomske aktivnosti, doprineli nastanku navedene situacije? U tom pravcu, najbolji odgovor ćemo naći u izveštaju Svetske banke o poslovanju[10].

Navedeni izveštaj jasno ukazuje na sve institucionalne nedostatke srpske ekonomije, zbog kojih R. Srbija postaje, sve manje, interesantna destinacija za ulaganje, investiranje i pokretanje određenih poslovnih projekata. Prema ovom izveštaju, koji obuhvata 185 zemalja, R. Srbija se našla među deset ekonomija koje su sprovele najveći broj reformi. Kada je reč o osnivanju preduzeća, sprovođenja ugovora i rešavanja pitanja nesolventnosti, R. Srbija je napredovala za deset mesta. Međutim, i dalje ostaje otvoreno pitanje zbog čega strane kompanije i investitori sve manje žele da investiraju u ekonomiju R. Srbije? Razlozi su, pre svega, političke prirode, na koje se, naravno, nadovezuju i ekonomski faktori. Naime, česti politički ciklusi, zatim ekonomska kriza, zajedno doprinose porastu političke i ekonomske nestabilnosti i usporavaju političke i ekonomske reforme. Time se stvara nepredvidivo poslovno okruženje, što je i glavni razlog zbog koga nas strani investitori zaobilaze. Bitno je da naglasimo da je ovaj trend globalnog karaktera. Reč je o povlačenju kapitala iz inostranstva i sve većem obimu investicija u matičnim zemljama. Svetska finansijska kriza je „glavni krivac“.

Pogledajmo sada i aktuelne podatke kojima se posredno analizira kvalitet institucija u R. Srbiji, a koji se odnose na konkurentnost srpske privrede na međunarodnoj sceni. Prema podacima Svetskog ekonomskog foruma, navedenim u Izveštaju ovog foruma [21], R. Srbija je u 2012. godini bila na 95. mestu po konkurentnosti u svetu [21, 312-313]. Dakle, u odnosu na prethodni period, nije se značajnije promenila njena pozicija.

Poseban značaj ovog izveštaja se ogleda u indikatorima kojima se koristi. Naime, indeks globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma meri napredak u reformama koje zemlje sprovode (i u R. Srbiji) obuhvatajući 12 oblasti, a to su: institucije, infrastruktura, makroekonomska stabilnost, zdravstvo, visoko obrazovanje i inovacije. Posebno zabrinjavajuća ocena, koja se u ovom izveštaju navodi, odnosi se na razvijenost institucija u R. Srbiji, a koja je ispod proseka, gde se naglašava da tokom prethodne godine nije došlo do nekih značajnijih pomaka u institucionalnim reformama. Samim tim, makroekonomsko okruženje je pogoršano, jer je automatski došlo do povećanja inflacije, rasta budžetskog deficita i ukupne zaduženosti države.

O značaju investicija za svaku zemlju je suvišno govoriti. Međutim, obim investicija je dobar pokazatelj kvaliteta institucija u svakoj zemlji. Najnovija studija UNCTAD-a (*United Nations Conference on Trade and Development*), „*World Investment Report 2013*“ [23], pokazuje da je priliv stranih direktnih investicija u zemljama u tranziciji opao za 9%. Prema ovom izveštaju, R. Srbija je tokom 2012. godine privukla svega 352 miliona dolara investicija. [23, 216] I pored blagog poboljšanja koje je nastupilo početkom 2013. godine, obim stranih direktnih investicija u R. Srbiji je na veoma niskom nivou, posebno ako ovaj podatak uporedimo sa 2011. godinom, gde je zabeležen priliv od 2.709 miliona dolara. Pogledajmo kakva je situacija sa zemljama u okruženju (Tabela 2).

Tabela 2 Priliv SDI u zemljama u okruženju

Zemlja	SDI (u milionima dolara)
Hrvatska	1.250
Albanija	957
Bosna i Hercegovina	633
Crna Gora	610
Srbija	352
Slovenija	145
Makedonija	135

Izvor: World Investment Report

I pored svakodnevno najavljivanih velikih investicija iz svih krajeva sveta, problem ostaje isti, a to je sporo reformisanje institucionalnog okvira, na kome počiva poslovni ambijent. Poslovni ambijent je odraz kvaliteta institucija u svakoj zemlji. Institucije u R. Srbiji „vape“ za reformama. Međutim, reforme u R. Srbiji moraju imati sistemski karakter. Ukoliko se budu parcijalno odvijale, neće nikada zaživeti.

Navedena istraživanja samo potvrđuju postojanje loših i neefikasnih institucija u R. Srbiji, čija je reforma nužan polazni osnov za svako dalje projektovanje pravca privrednog rasta i razvoja. U ekonomskim reformama se mora poći najpre od stvaranja povoljnijeg poslovnog ambijenta. U tom nastojanju, potrebno je smanjiti birokratske procedure, poboljšati pristup izvorima finansiranja, zatim povesti jednu daleko odlučniju i intenzivniju borbu protiv korupcije. Reforme je neophodno ubrzati, pritom vodeći računa o uravnoteženosti makroekonomske politike. Stvaranje povoljnijeg poslovnog ambijenta će privući strane investitore da svoj kapital ulože u R. Srbiju, čime će se konkurentnost podići na jedan viši nivo. Nosioци ovih reformi nisu njihovi kreatori, već upravo institucije na kojima se ove reforme moraju i temeljiti.

Zaključak

Dosadašnja analiza nam je ukazala da moramo uvažiti nekoliko vitalnih smernica prilikom izgradnje kvalitetnijeg institucionalnog okvira R. Srbije. Prvo, moraju se obezbediti svi normativni preduslovi koji će garantovati ekonomske slobode, a to znači da je potrebno povećati stepen deregulacije. Time će se podstaći konkurencija. Zatim, neophodno je izvršiti reformu javnog sektora, polazeći prvenstveno od činjenice da sama priroda svojinske strukture nije uzrok i neefikasnosti javnog sektora, već način na koji se njime upravlja. Potom, neophodno je izvršiti reviziju aktuelnih zakonskih rešenja, posebno u oblasti radnog zakonodavstva i izvršiti neophodne izmene kojima će se podstaći zaposlenost. U sferi poreske politike, potrebno je razmotriti mogućnost smanjenja poreza, čime će se stimulisati privredne aktivnosti. Ove reforme moraju biti praćene adekvatnom monetarnom i fiskalnom politikom, kao i efikasnim bankarskim sektorom. Država mora posvetiti posebnu pažnju u pravcu zbrinjavanja i obezbeđenja određenih oblika socijalne pomoći najugroženijim slojevima stanovništva, tzv. „gubitnicima tranzicije“. Posebna pažnja se mora posvetiti revitalizaciji javne uprave i lokalne samouprave, u cilju povećanja njihove efikasnosti. Hitno sprovesti odlučnu borbu protiv korupcije na svim nivoima. Reformisati pravosudni sistem, tako da se poveća efikasnost sudova u radu, kao i njihova nezavisnost u obavljanju osnovnih delatnosti. Posebna pažnja se mora posvetiti pravu vlasništva. Potrebno je precizno definisati pravo vlasništva i osigurati njegovu zaštitu. Reforma sudstva je, jednim delom, veoma značajna i zbog ovog razloga.

Kao što se može videti, izgradnja kvalitetnih institucija predstavlja jedan sistemski preobražaj na svim nivoima vlasti, kao i jedan potpuno drugačiji pristup u koncepciji strategije privrednog razvoja R. Srbije. U tom pravcu, neophodno je raditi i na razvijanju svesti u društvu o neophodnosti, ali i kompleksnosti navedenih promena. Na taj način će se obezbediti potpuna podrška i jedan opšti, društveni konsenzus oko ovog pitanja.

Zahvalnica

Ovaj rad je deo Projekta osnovnih istraživanja br. 179076 (*Politički identitet Srbije u regionalnom i globalnom kontekstu*), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Literatura

1. Acemoglu D., Robinson J. A., *Why Nations Fail – The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Profile Books, LTD., London, 2012.
2. Acemoglu D., *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Peinceton and Oxford, New Jersey and Woodstock Oxfordshire, 2009.
3. Acemoglu D., Robinson J. A., *Persistence of Power, Elites, and Institutions*, *American Economic Review*, 98:1, 2008., pp. 267 – 293.
4. Acemoglu D., *A Simple Model of Inefficient Institutions*, *Scandinavian Journal of Economics*, 108(4), 2006., pp. 515 – 546.
5. Alesina A., Aghion P., Trebbi F., *Endogenous Political Institutions*, *The Quarterly Journal of Economics*, May 2004., pp. 565 – 611.
6. Barro R. J., Sala-i-Martin X., *Economic Growth*, second edition, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2004.
7. Beck T., Leaven L., *Institutions building and growth in transition economies*, *J Econ Growth* (2006) 11: 157 – 186.
8. Begović B., *Institucionalni aspekti privrednog rasta*, Službeni glasnik, Beograd, 2011.
9. Brunetti A., Kisunko G., Weder B., *Institutions in Transition – Reliability of Rules and Economic Performance in Former Socialist Countries*, Policy Research Working Paper, Office of the Senior Vice President, Development Economics and Chief Economist, The World Bank, 1997.
10. *Doing Business 2013 – Smarter Regulations for Small and Medium – Size Enterprises, Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 185 Economies*, 10th edition, International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington DC, 2013.

11. Drašković V., Drašković M., *Neoinstitucionalizam, neoliberalizam i globalna finansijska kriza*, Montenegrin Journal of Economics, No. 9., Mart 2009., str. 23 – 32.
12. Fukujama F., *Građenje države*, Filip Višnjić, Beograd, 2007.
13. Goati V., *Izbori u Srbiji i Crnoj Gori od 1990. do 2013. i u SRJ od 1992. do 2003.*, National Democratic Institute NDI, Centar za slobodne izbore i demokratiju CESID, Beograd, 2013.
14. Hall J. C., Sobel R. S., Crowley G. R., *Institutions, Capital, and Growth*, Southern Economic Journal, 77(2), 2010., pp. 385 – 405.
15. Helpman E., *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England, 2004.
16. *Izveštaj o napretku Srbije za 2012. godinu*, Radni dokument osoblja Komisije, Evropska Komisija, Brisel, 10. 10. 2012.
17. Jakšić M., Prašević A., *Politička makroekonomija*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, 2010.
18. Madžar Lj., *Politička ograničenja u realizaciji ekonomskopolitičkih programa: slučaj Srbije*, TM, God. XXXIII, br. 2, Niš, april – jun 2009., str. 329 – 352.
19. Rodrik D., *Institutions for high – quality growth: what they are and how to acquire them*, International Monetary Fund Conference on Second – Generation Reforms, Washington, DC, November 8 – 9., 1999., p. 1 – 49.
20. Salvadori N., *The Theory of Economic Growth: a Classical Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton MA, USA.
21. *The Global Competitiveness Report 2012 – 2013*, insight report, Full Data Edition, World Economic Forum, Geneva, 2012.
22. Vilijamson E. O., Vinter G. V., *Priroda firme*, CID, Podgorica, 2000.
23. *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2013.

REFORMS OF INSTITUTIONS AND ECONOMIC GROWTH IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Contemporary theoretical point of view, especially in the field of institutional economics, showed and proved that institutions affect economic growth. However, certain institutional models shouldn't be applied like "patterns" in all the countries in transition, but it must be taken into consideration the specific features of the country in which the particular institutional model wants to implement. There is, first of all, the existing institutional capacity, historical heritage, culture, etc. In this paper, we will try to explain the impact of institutions on economic growth, using specific theoretical accomplishments of institutional economics, but also some views of the orthodox school of economics (especially in terms of economic growth factors). The reforms of institutions are imposed as a necessary and inevitable process that must precede all other (political and economic) social reforms in Serbia. Particular attention will focus on the specifics of the institutions in Serbia, with the aim to draw attention to the necessity of its reform and direction of future institutional development towards providing the preconditions for economic growth in Serbia.

Keywords: institutions, economic growth, institutional reforms, institutional economics

EFEKTI EKONOMSKE KRIZE NA STRUKTURNE PROMENE INDUSTRIJE REPUBLIKE SRBIJE

Dr Vladimir Mićić*

Apstrakt: Industrija Republike Srbije (R. Srbije) suočava se danas sa velikim problemima. Nije došlo do neophodne reindustrijalizacije, sprovođenja strukturnih promena i rasta proizvodnje razmenjivih industrijskih dobara. Glavni faktor povećanja produktivnosti rada u industriji je pad zaposlenosti koja je na najnižem nivou od početka tranzicije, a ne rast investicija u tehnološke inovacije. Nesprovedene strukture promene na nivou industrije utiču na nivo izvoza i (ne)konkurentnosti privrede. I pored činjenice da globalna ekonomska kriza ima sekundarni značaj, ona je samo produbila probleme i razotkrila duboke strukturne slabosti privrede i industrije. Ekonomska kriza, a posebno ona u EU i Evrozoni, ima veoma krupne i dalekosežne posledice za razvoj industrije R. Srbije, imajući u vidu da je EU najvažniji ekonomski partner. Da bi se zadovoljili uslovi R. Srbije za pridruživanje EU, ali i obezbedio intenzivniji i održivi privredni razvoj, neophodno je izvršiti brojne i kompleksne strukturne promene u industriji. Osnovni cilj ovog rada sastoji se u analizi strukturnih promena u sektoru industrije u (post)kriznom periodu.

Ključne reči: strukturne promene industrije, bruto dodata vrednost, zaposlenost, investicije, izvoz

Uvod

Strukturne promene industrije su neophodne kada se industrija jedne zemlje suočava sa problemima, teškoćama i recesionim kretanjima, kada ne postoji održivi rast, ili kada ne funkcioniše efikasno. Industrijski rast i strukturne promene su snažno povezane, one mogu usporiti rast, ako su spore ili neefikasne, ali mogu da doprinesu rastu ako su efikasne i povećavaju produktivnost faktora proizvodnje. Brze i dobro sprovedene strukturne promene menjaju rezultate poslovanja industrije i značajno utiču na indikatore i pokazatelje u vremenskim serijama podataka. Isto tako, one su neophodne da bi se industrijama omogućilo da pređu iz jedne faze

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: micicv@kg.ac.rs

razvoja u sledeću. U svakoj ekonomiji, stvaranje industrijske strukture je veoma dug proces, a strukturne promene zahtevaju određeno vreme.

Iskustvo iz bliže prošlosti pokazuje da su naprednije tranzicione ekonomije imale brži rast industrija, usled sprovedenih strukturnih reformi, rasta domaćih i stranih investicija i rasta izvoza razmenjivih industrijskih dobara. One su na osnovu strukturnih promena diversifikovale strukturu industrijske proizvodnje i značajno unapredile i podigle industrije na viši razvojni nivo.

Usled brojnih slabosti i problema sa kojima se suočava industrija Republike Srbije (R. Srbije) u dužem periodu, nužne su temeljne i brze strukturne promene. Nažalost, osnovna karakteristika perioda posle 2001. godine je tercijarizacija privrede, odnosno brži rast sektora usluga u odnosu na proizvodni sektor, tako da je struktura BDP-a značajno promenjena i formiran je jaz u strukturi bruto dodate vrenosti, time što je samnjeno učešće industrije. Visoka nezaposlenost je rezultat nezavršenih reformi, ali i gubitka polovine zaposlenih industrijskih radnika. Pored tranzicionih teškoća, strukturne promene sprovedene kroz proces svojinske transformacije društvenog kapitala i restrukturiranje velikih industrijskih sistema i preduzeća, presudno su uticale na pad zaposlenosti. Ovako uzrokovan pad zaposlenosti pojačali su efekti globalne recesije. Smanjenje zaposlenosti postao je dominantan mehanizam rasta produktivnosti rada u industriji.

Globalna recesija i ekonomska nestabilnost samo su potvrdile neadekvatnost modela privrednog razvoja sa dominacijom sektora usluga, i koncepta tranzicionih reformi koje su bile neuspešne bez efikasnih strukturnih reformi industrije. Globalna ekonomska kriza iz 2008. godine, ali i kriza u Evropskoj uniji, dodatno su usporile reforme industrije R. Srbije, što se odrazilo na kretanje osnovnih makroekonomskih pokazatelja i indikatora strukturnih promena.

Osnovni cilj istraživanja sastoji se u analizi dostignutog nivoa i tendencija strukturnih promena industrije R. Srbije. S obzirom da strukturne promene industrije nisu praćene njenim rastom, kao i proizvodnjom proizvoda srednje i visoke tehnološke intenzivnosti i dodate vrednosti, strukturne promene je neophodno usmeriti ka proizvodnji tih proizvoda. Metodologija rada bazirana je na reprezentativnim makroekonomskim pokazateljima i strukturnim indikatorima, i njihovoj komparativnoj analizi sa zemljama iz okruženja. U analizi su korišćeni zvanični podaci Republičkog zavoda za statistiku, Narodne banke Srbije, Eurostat-a i EBRD-a. U radu će biti analizirane stope rasta i promene fizičkog obima industrijske proizvodnje, struktura i tendencije kretanja bruto dodate

vrednosti i zaposlenosti u industriji, kretanje produktivnosti rada i jedinični troškovi rada u industriji, strukturne promene industrije prema EBRD-im indikatorima, investiciona ulaganju u industriji, kao i promene u tehnološkoj strukturi i strukturi izvoza industrije.

Industrijska proizvodnja

Globalna ekonomska kriza snažno je uticala na fizički obim industrijske proizvodnje u R. Srbiji. U periodu 2008-2013. godine kretanje proizvodnje bilo je uslovljeno međusobnim dejstvom brojnih internih i eksternih faktora. Slabljenje privredne aktivnosti u svetu, smanjenje fizičkog obima svetske trgovine i pad izvozne tražnje uticali su na smanjenje industrijske proizvodnje i izvoza. Ekonomska kriza u EU i kriza dugova Evrozone ima dalekosežne posledice po kretanje fizičkog obima industrijske proizvodnje u R. Srbiji, imajući u vidu da je EU najvažniji ekonomski partner, investitor i kreditor. Posebno je izražen pad tražnje za proizvodima prerađivačke industrije, koji čine veći deo izvozne ponude R. Srbije na ovom tržištu. Industrijska preduzeća su bila prinuđena da otpuštaju radnike, kako bi smanjila ukupne troškove, odnosno, lakše preživela tešku ekonomsku krizu. Zbog krize i otpuštanja radnika, smanjena je i domaća tražnja, što je dodatno uticalo na smanjenje industrijske proizvodnje.

U periodu 2008-2013. godine, pored negativnih i vrlo niskih stopa rasta fizičkog obim industrijske proizvodnje, kretanje prosečne stope rasta industrije jeste negativno (-0,7%) i ispod nivo kretanja BDP (0,6%). Najviša godišnja stopa rasta od 6,3% ostvarena je 2013. godine, dok je najveći pad zabeležen 2009. godine, kada je ostvarena negativna godišnja stopa rasta fizičkog obim industrijske proizvodnje od čak -12,6%. Takođe, industrija je imala veće oscilacije u stopama rasta od privrede, što pokazuje njihova standardna devijacija. Posmatrano u istom periodu po sektorima, najviše fluktuacije fizičkog obim proizvodnje imao je sektor prerađivačke industrije, koji je u 2009. godini imao pad od 16,1%, a u 2013. godini rast od 5,5%. Jedva pozitivnu prosečnu stopu rasta (0,2%) i niže stope fluktuacije (7,6%) zabeležio je sektor snabdevanja električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija. Pozitivne prosečne stope rasta (4,1%) i nešto manje stope fluktuacije (4,7%) zabeležen je u sektoru rudarstva (Tabela 1).

Fluktuacije stopa rasta fizičkog obim industrijske proizvodnje bile su još izraženije ako se posmatraju na mesečnom nivou (Grafik 1). One su se kretale u rasponu od minus 25 do plus 25%. Posmatrajući osnovni trend kretanja, industrija je zapala u krizu u poslednjem kvartalu 2008. i prvom kvartalu 2009. godine. Eskalacija krize je nastupila u drugom i trećem

kvartalu 2009., kada su zabeležene mesečne stope pada industrijske proizvodnje i preko 25%.

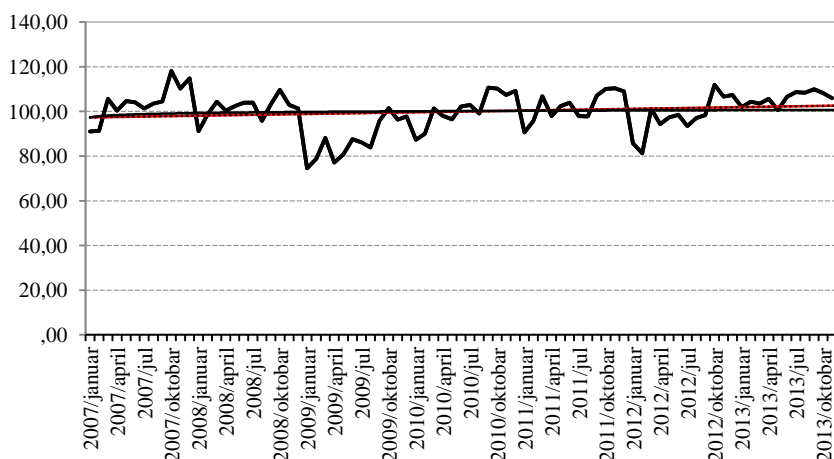
Tabela 1 Stope rasta sektora industrije Republike Srbije, 2008-2013 (u %)

	Prosek	Standardna devijacija	Max	Min
Bruto domaći proizvod	0,6	2,7	3,8	-3,5
Ukupno inudstria	-0,7	6,5	6,3	-12,6
B - Rudarstvo	4,1	4,7	9,8	-3,8
C - Prerađivačka industrija	-1,6	7,6	5,5	-16,1
D - Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija	0,2	6,7	9,7	-7,1

* 2013. godina procena

Izvor: Autor, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

U 2010. i 2011. industrijska proizvodnja se blago oporavila i kretala se oko prosečnih vrednosti, ali je ostvareni rast bio vrlo nizak i izrazito nestabilan, posebno u prvim kvartalima u kojima su zabeležile negativne stope rasta. U prvom kvartalu 2012, industrijska proizvodnja je naglo pala, a oporavak i rast je zabeležen u poslednjem kvartalu iste godine. Od početka 2013. godine, uz povremene oscilacije, industrijska proizvodnja beleži blagi rast oko prosečnih vrednosti.



Grafik 1 Mesečni lančani indeks industrijske proizvodnje, 2007-2013.

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Posmatrano po oblastima, najveći uticaj na rast industrijske proizvodnje je ostvaren u proizvodnji: motornih vozila i prikolica; osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata; koksa i derivata nafte; električne opreme i proizvodnji papira i proizvoda od papira. Najveći pad proizvodnje je zabeležen u oblastima proizvodnje: računara, elektronskih i optičkih proizvoda; osnovnih metala; ostalih saobraćajnih sredstava; tekstila i odevnih predmeta; kože i obuće; preradi drveta i proizvoda od drveta; i proizvodnji nameštaja (Tabela 2).

Tabela 2 Lančani indeks industrijske proizvodnje po oblastima, prethodna godina = 100

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Ukupno industrija	101,4	87,4	101,2	102,5	97,8	106,3
B - Rudarstvo	105,3	96,2	103,8	109,8	100,0	105,2
05 Eksploatacija uglja	104,8	99,0	99,4	107,4	93,1	105,7
06 Eksploatacija sirove nafte i prirodnog gasa	100,0	103,7	134,9	125,4	109,6	102,4
07 Eksploatacija ruda metala	120,4	114,4	103,0	113,7	121,3	113,0
08 Ostalo rudarstvo	107,6	67,1	109,0	102,7	91,8	81,7
C - Prerađivačka industrija	101,1	83,9	102,6	99,8	99,1	105,5
10 Proizvodnja prehrambenih proizvoda	99,3	94,2	101,3	97,1	100,7	94,1
11 Proizvodnja pića	99,0	86,9	98,0	102,6	103,4	92,2
12 Proizvodnja duvanskih proizvoda	99,6	97,9	107,7	91,9	93,3	88,7
13 Proizvodnja tekstila	82,5	68,1	113,2	88,2	98,1	100,3
14 Proizvodnja odevnih predmeta	93,7	77,2	99,0	104,4	110,4	96,6
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	97,3	81,8	98,2	101,4	87,7	95,8
16 Prerada drveta i proizvodi od drveta, plute, slame i pruća, osim nameštaja	82,4	56,5	80,1	110,1	120,1	96,4
17 Proizvodnja papira i proizvoda od papira	102,4	95,9	110,3	112,3	105,2	98,9
18 Štampanje i umnožavanje audio i video zapisa	104,9	106,0	108,8	94,6	100,7	98,1
19 Proizvodnja koksa i derivata nafte	98,5	90,5	96,9	85,7	95,3	158,1
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	95,6	74,4	121,9	99,8	81,6	125,3
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	114,5	83,8	98,9	107,2	112,5	115,8
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	100,6	80,9	100,8	98,0	118,4	90,1
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	94,8	80,3	100,2	104,8	93,0	86,7
24 Proizvodnja osnovnih metala	103,4	71,2	121,1	96,3	53,3	92,2
25 Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i uređaja	109,8	81,4	107,6	108,8	112,6	108,2
26 Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda	97,1	78,8	71,6	124,2	98,0	52,1
27 Proizvodnja električne opreme	102,3	89,8	111,7	108,5	99,3	111,8
28 Proizvodnja nepomenutih mašina i	120,5	72,9	88,7	109,1	103,8	65,1

nepomenute opreme						
29 Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica	84,6	60,2	95,3	124,3	116,5	254,8
30 Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	155,2	95,2	84,9	54,5	80,2	61,5
31 Proizvodnja nameštaja	111,7	62,8	102,4	79,8	103,4	98,5
32 Ostale prerađivačke delatnosti	65,2	103,6	81,4	92,2	102,3	106,4
33 Popravka i montaža mašina i opreme	88,9	101,0	96,3	79,5	89,0	100,8
D - Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija	102,0	100,8	95,6	109,7	92,9	108,3
35 Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija	102,0	100,8	95,6	109,7	92,9	108,3

* 2013. godina procena

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

U periodu 2008-2013. prosečna stopa rasta fizičkog obima industrijske proizvodnje R. Srbije imala je manji pad u odnosu na prosek zemalja EU-28. Što se tuče kretanja industrijske proizvodnje u tranzicionim zemalja iz okruženja R. Srbije, situacija je bila slična. Pad je blaži u odnosu na prosečan pad Hrvatske (-2,7), Bugarske (-2,5) i Slovenije (-1,1), dok viši u odnosu na Makedoniju čija industrijska proizvodnja je u posmatranom periodu imala neznatno smanjenje i stagnaciju (Tabela 3).

Tabela 3 Stope rasta industrije EU-28, R. Srbije i nekih zemalja iz okruženja, u periodu 2008-2013, (u %)

	Prosek	Standardna devijacija	Max	Min
EU 28	-1,0	7,2	6,8	-14,0
Bugarska	-2,1	8,4	5,7	-18,2
Hrvatska	-2,7	3,7	0,7	-8,9
Mađarska	0,5	9,9	10,3	-17,4
Rumunija	3,7	5,3	9,9	-5,4
Slovenija	-1,1	8,5	7,0	-17,6
BYR Makedonija	-0,1	6,2	6,9	-8,6
BiH	2,6	6,8	10,9	-6,6
Srbija	-0,7	6,5	6,3	-12,6

* 2013 godina procena

Izvor: Autor, na osnovu podataka Eurostata i RZS

U odnosu na R. Srbiju više prosečne stope rasta ostvarene su u Rumuniji (3,7), BiH (2,6) i Mađarskoj (0,5). Ove zemlje su ostvarile i najviše stope rasta. Najveći pad 2009. godine imale su Bugarska, Slovenija i Mađarska. Osim

Hrvatske, sve posmatrane zemlje imaju jako veliku fluktuaciju stopa industrijske proizvodnje. Kao i R. Srbija, većina posmatranih zemalja nije uspela da konsoliduje industrije i nije se vratila na pred-krizni nivo obim proizvodnje od pre 2008. godine.

Analizirajući kretanje i fluktuacije stopa rasta industrije R. Srbije u periodu 2008-2013. godine, kao i u odnosu na zemlje u okruženju, može se oceniti da su kriza Evrozone i pad izvozne tražnje značajno uticale na kretanje industrijske proizvodnje, ali da su i interni faktori, smanjene investicije i domaća tražnje imali znatan uticaj. Brži i veći pad industrijske proizvodnje od pada BDP-a potvrđuje činjenicu da se deindustrijalizacija nastavlja, a da je kriza u industriji R. Srbije strukturne, a ne ciklične prirode. Nije došlo do neophodne reindustrijalizacije, ozbiljnijih strukturnih promenama u prerađivačkoj industriji i rasta proizvodnje razmenjivih industrijskih dobara.

Jasno da je u cilju ostvarenja stabilnog privrednog razvoja potrebno podstaći razvoj sektora industrije kroz proces ponovne industrijalizacije, kako bi se povećala produktivnost, konkurentnost, i na taj način ubrzao privredni rast, povećala zaposlenost i izvoz. Ohrabruje rast proizvodnje i izvoza automobilske industrije, koji će imati pozitivan uticaj na strukturne promene i rast cele industrije.

Kretanje bruto dodate vrednosti industrije

Industrija R. Srbije ostvarila je veliki pad učešća bruto dodate vrednosti (BDV) u strukturi ukupne BDV sa 23,9% u 2001. na 18,8% u 2009. godini (Tabela 4). Ovakav pad učešća nije posledica globalne ekonomske krize. Kriza je samo uočljivim učinila strukturne slabosti privrede i industrije, pogotovu posledice pogrešnog modela privrednog razvoja od 2001. godine. Od 2010. godine industrija beleži blagi oporavak učešća BDV u strukturi ukupne BDV, ali ne u svim sektorima istim intenzitetom. Prerađivačka industrija još nije dostigla prekrizni nivo učešća BDV u strukturi ukupne BDV, usled jakih recesivnih kretanja u ovom sektoru. Strukturne promene u sektorima formiranja BDV od 2010. godine umerenije su nego u periodu 2001-2008. godine, zbog niskih ili negativnih stopa rasta BDV većine uslužnih delatnosti.

Posebno drastičan pad BDV u strukturi ukupne BDV zabeležila je prerađivačka industrija. Sa 22,2% u 2001. učešće ovog sektora je imalo tendenciju konstantnog smanjenja u predhodnoj deceniji, da bi pod naletom recesije palo na svega 14,2% u 2009. godini. Učešće sektora prerađivačke

industrije u 2012. je popravljeno za 2,4 procentna poena u odnosu na 2009. godinu, i blizu je pretkriznog nivoa.

Tabela 4 Bruto dodata vrednost industrije, učešće u ukupnoj BDV, (u %)

Godina	Inudstrija	B - Rudarstvo	C - Prerađivačka industrija	D - Snabdevanje elek. energ. gasom, parom i klimatizacija
2001	23,9	1,1	22,2	0,6
2007	22,2	1,6	17,1	3,5
2008	20,5	1,4	16,0	3,1
2009	18,8	1,4	14,2	3,2
2010	20,9	1,6	15,8	3,5
2011	21,3	1,8	15,6	3,9
2012	22,4	1,9	16,6	3,9
2012-2007*	0,2	0,3	-0,5	0,4

* povećanje/smanjenje 2012-2007

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

U periodu 2008-2013, u poređenju sa zemljama u okruženju, učešće industrije u strukturi ukupne BDV je nešto niže ili slično strukturi učešća BDV industrija posmatranih zemalja (Tabela 5). Privreda Rumunije je u poređenju sa R. Srbijom i drugim zemljama iz okruženja, specifična po veoma visokom učešću sektora industrije u ukupnoj BDV svih delatnosti (32,5% u 2012. godini). U odnosu na prosek zemalja EU-28, izraženo je neznatno više učešće BDV sektora industrije R. Srbije u ukupnoj BDV, kao i rast od 2010. godine, što je ohrabruje imajući u vidu veliki pad učešća BDV od 2001. godine. Istovremeno, tendencije kretanja i fluktuacije učešća BDV industrije R. Srbije su veoma slične tendencijama kretanja i fluktuacijama BDV industrija posmatranih zemalja.

Intenzitet strukturnih promena u privredi R. Srbije u periodu 2008-2012. može se pratiti i uz pomoć indeksa strukturnih promena. On meri ukupnu promenu u strukturi BDV svih privrednih sektora u određenom vremenskom periodu. Vrednost indeksa strukturnih promena predstavlja ukupnu realociranu dodatnu vrednost između posmatranih sektora u datom periodu, izraženu kao procenat ukupne vrednosti u privredi. Viša vrednost ukazuje na brži tempo promene, i obratno. Indeks strukturnih promena pokazuje da su najdinamičnije promene u strukturi BDV zabeležene u periodu 2001-2004, gde je preko 10% ukupne BDV realocirano među privrednim delatnostima. Najsporije strukturne promene odvijale su se u

periodu 2009-2012. gde je manje od 2% BDV relocirano među privrednim sektorima usled recesionih kretanja [8, str. 40].

Tabela 5 Bruto dodata vrednost industrije EU-28, R. Srbije i nekih zemalja iz okruženja, učešće u BDV, (u %)

	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012-2007*
EU 28	21,4	20,0	19,7	18,2	19,1	19,3	19,1	-0,9
Bugarska	22,1	24,3	21,8	22,1	22,3	24,1	24,5	0,2
Hrvatska	23,1	20,0	19,2	19,5	20,2	20,6	20,8	0,8
Mađarska	26,0	26,2	25,5	24,8	26,3	26,2	26,8	0,6
Rumunija	29,3	27,5	25,8	26,8	31,9	32,9	32,5	4,9
Slovenija	28,3	26,6	25,3	22,9	23,4	24,4	25,2	-1,4
BYR								
Makedonija	/	/	/	21,8	21,5	21,6	17,8	-4,0
Srbija	23,9	22,2	20,5	18,8	20,9	21,3	22,4	0,2

* povećanje/smanjenje 2012-2007

Izvor: Autor, na osnovu podataka Eurostata i RZS

Prekid samnjena učešća BDV industrije u strukturi ukupne BDV privrede zahteva brojne i intenzivnije strukturne promene, pre svega, investicije u rast produktivnosti i razvoj srednje-visokih i visoko tehnoloških oblasti i rast izvoza kako bi se povećala novostvorena vrednost u industriji.

Kretanje zaposlenosti u industriji

U periodu 2008-2013. posledice globalne ekonomske krize uticale su da se broj industrijskih radnika smanji apsolutno i relativno u R. Srbiji. Broj zaposlenih smanjen je za 72.000, ili za 3,6% procentna poena, od čega je 70.000 smanjeno u sektoru prerađivačke industrije. Ovoliki pad samo se nadovezao na drastično smanjenje broja i učešća zaposlenih industrijskih radnika od 2001. godine. Ukupan broj zaposlenih u sva tri sektora industrije smanjen je sa 674.000 u 2001. na svega 334.000 u 2013. godini, ili za 334.000, odnosno, sa 38,5 na 25,2% u ukupnoj zaposlenosti, ili za 13,2% procentnih poena. Broj radnika u prerađivačkoj industriji je više nego prepolovljen (Tabela 6). Pored globalne ekonomske krize, na skoro prepolovljen broj zaposlenih i intenzivnije otpuštanje radnika u industriji, kao i u ostatku privrede, uticala je deindustrijalizacija, primenjeni model privrednog razvoja, restrukturiranje i loša privatizacija preduzeća.

Tabela 6 Kretanje broja industrijskih radnika u R. Srbiji, 2008-2013, u 000

	2001	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013- 2001*	2013- 2008*
Ukupno	1.75 2	1.42 8	1.39 6	1.35 4	1.34 2	1.34 1	1.34 6	-405	-81
Ukupno inudstrija (B+C+D)	674	411	379	352	345	339	339	-334	-72
B - Rudarstvo	36	23	22	22	21	22	22	-14	-1
C - Prerađivačka industrija	604	360	329	301	295	289	289	-315	-70
D - Snabdevanje el. energijom gasom, parom i klimatizacija	33	28	28	27	27	28	27	-5	-1
Učešće industrije u ukupnoj zaposlenosti, %	38, 5	28, 8	27, 2	26, 0	25, 7	25, 3	25, 2	-13,2	-3,6

* (+) povećanje / (-) smanjenje apsolutnog broja zaposlenih; nisu uključeni preduzetnici

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Zaposlenost i zarade. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Istovremeno, ekonomska kriza uticala je da se ukupan broj zaposlenih smanji za preko 80.000. Privatni sektor se velikom brzinom prilagođavao recesionim kretanjima smanjenjem broja zaposlenih, dok u javnom sektoru to nije bio slučaj. Smanjenjem broja zaposlenih najviše i najbrže je reagovao preduzetnički sektor.

Strukturne promene zaposlenih po sektorima u R. Srbiji, pokazuju tipične tendencije kao i u ostalim tranzicionim zemljama, a koje se ogledaju u sve većem broju zaposlenih u sektorima uslužnih delatnosti (Tabela 7).

Tabela 7 Tendencija učešće zaposlenih* po sektorima**

	2001	2008	2012	2001	2008	2012	2001	2008	2012
	Poljoprivreda %			Industrija %			Usluge %		
EU 28	5,9	5,4	5,1	26,3	24,8	22,7	67,8	69,8	72,2
Bugarska	23,9	19,3	18,9	27,4	30,1	25,8	48,7	50,6	55,3
Mađarska	11,5	7,1	7,4	32,2	31,0	28,9	56,3	61,9	63,7
Rumunija	44,3	29,6	30,5	27,0	31,5	28,7	28,7	38,9	40,8
Slovenija	11,2	8,4	8,4	36,7	34,2	29,9	52,1	57,4	61,7
Srbija	12,0	11,3	15,5	38,5	28,8	25,3	49,5	59,9	59,2

* zaposleni kod pravnih lica NACE, rev.2., **poljoprivreda (A), industrija (B,C,D), usluge (E-U)

Izvor: Autor, na osnovu podataka Eurostata i RZS

Raspoloživi podaci u poređenju sa posmatranim zemljama u okruženju pokazuju da je učešće zaposlenih u sektoru industrije R. Srbije niže, ali je više od proseka zemalja EU-28. Učešće zaposlenih u sektoru poljoprivrede u poređenju sa zemalja EU-28 je na visokom nivou. Rumunija i Bugarska imaju veće učešće zaposlenih u sektoru poljoprivrede, ali za razliku od R. Srbije i tendenciju njegovog smanjenja. U zemaljama EU-28 učešće zaposlenih u sektoru usluga je na dosta višem nivou u odnosu na R. Srbiju, dok u posmatranim zemljama samo Rumunija ima niže učešće.

Kretanje produktivnosti i jediničnih troškova rada u industriji

Merenom odnosom između BDV u stalnim cenama i broja zaposlenih u industriji (bez preduzetnika), industrija R. Srbije ostvarivala je rast produktivnosti rada u periodu od 2007 do 2012., usled činjenice da je BDV blago rasla, a da je zaposlenost opadala. Istovremeno, prosečna stopa rasta produktivnosti rada tri industrijska sektora iznosila je 4,3%. Produktivnost rada industriji u 2009. godine bila je negativna usled intenzivnijeg pada BDV od pada zaposlenosti (Tabela 8).

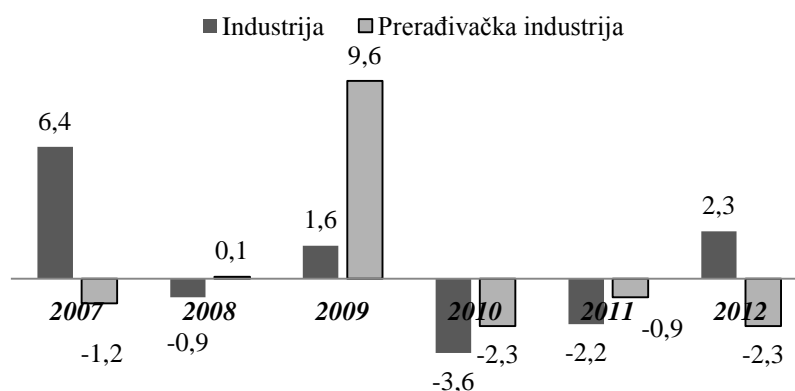
Tabela 8 Realne stope rasta produktivnosti rada industrije

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Prosek 2007-2012
Inudstrija (B+C+D)	11,2	6,3	-5,0	7,2	4,7	1,3	4,3
B - Rudarstvo	22,2	6,8	-1,0	0,2	15,2	9,1	8,8
C - Prerađivačka industrija	12,6	7,0	-8,5	10,5	2,5	3,2	4,6
D - Snabdevanje el. energijom, gasom, parom i klimatizacija	2,9	1,0	0,5	-3,9	1,3	6,0	1,3

Izvor: Autor, na osnovu podataka RZS

Najveći prosečan rast imao je sektor rudarstva 8,8%, a najamanji sektor snabdevanja električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija, 1,3%. S obzirom na negativnu prosečnu stopu rasta prerađivačke industrije u tom periodu i vrlo slab rast novostvorene vrednosti, realan rast produktivnosti od prosečno 4,6% je postignut prvenstveno zbog apsolutnog smanjenja broja zaposlenih u ovom sektoru od 70.000 radnika.

Odnos između bruto zarada zaposlenih i proizvodnje ili troškova rada i BDV determiniše jedinične troškove rada u industriji, odnosno, njenu konkurentnost koja je viša ukoliko su jedinični troškovi rada niži. Pozitivna i rastuća stopa jediničnih troškova rada u periodu 2007-2012. godine ukazuje na pogoršanje konkurentnosti industrije i prerađivačkog sektora u okviru nje, kao i suprotno. Rastuća stopa jediničnih troškova rada u posmatranom periodu pokazuje, takođe, brži rast zarada zaposlenih od rasta produktivnosti rada u industriji, koja je rasla, pre svega, usled velikog pada zaposlenosti, a ne rasta investicija u tehnološku modernizaciju i kvalitativno unapređenje karakteristika pojedinih industrijskih oblasti (Grafik 2).



Grafik 2 Godišnje stope rasta/pada jediničnih troškova rada, u %

Izvor: Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Sektor za strateške analize i istraživanje, (2013), Izveštaj o razvoju Srbije 2012.

Niska konkurentnost prerađivačkog sektora industrije dodatno je pogoršana u 2009. godini usled visoke stope rasta jediničnih troškova rada. Zarade od 2010. godine rastu, ali znatno slabijim intenzitetom u prerađivačkom sektoru u odnosu na 2009. godinu, kada dolazi do pada zaposlenosti kao posledica recesije i rasta BDV po zaposlenom, pa se rast konkurentnosti ogleda kroz negativne stope rasta jediničnih troškova rada. Novi talas recesije i pad industrijske proizvodnje 2012. godini ponovo je umanjio konkurentnost industrije usled rasta stope jediničnih troškova rada, jer su zarade nastavile da rastu, bez obzira na recesiju i smanjenu proizvodnju. Stopa jediničnih troškova rada u prerađivačkoj industriji ima negativnu vrednost usled veće produktivnosti rada ovog sektora uslovljenih rastom investicija i tehnološkom modernizacijom automobilske industrije.

EBRD - strukturne promene industrije

Prema sektorskim tranzicionim indikatorima Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), industrija R. Srbije u 2013. nije ostvarila rast vrednosti industrijskog indikatora, svrstanog u okviru korporativnog sektora, u odnosu na 2010. godinu (Tabela 9). Istovremeno, R. Srbija u odnosu na posmatrane zemlje u okruženju, izuzev Bosne i Hercegovine (2,0) ima najnižu vrednost ocene za napredak u strukturnim promenama i tranziciji sektora industrije (2,7). EBRD indikator industrije pokazuju da u posmatranim zemljama nije došlo do promena u 2013. u odnosu na 2010. godinu, što znači da se strukturne promene ne sprovode, ili da stagniraju, a pre svega zbog velike zavisnosti i uticaja iz zemalja Evrozone, usled manjeg industrijskog izvoza i priliva investicija u sektor industrije.

Tabela 9 EBRD indikatori industrije – vrednosti i ocene, 2010-2013.

	Vrednost		Ocena podrške* strukturni tržišta		Ocena podrške* institucijama tržišta	
	2010	2013	2010	2013	2010	2013
Bugarska	3,3	3,3	M	M	M	M
Hrvatska	3,3	3,3	M	M	M	M
Mađarska	3,7	3,7	M	M	M	M
Rumunija	3,3	3,3	M	M	M	M
Slovenija	3,3	3,3	M	M	M	M
BYR Makedonija	3,0	3,0	S	S	S	S
BiH	2,0	2,0	V	V	S	S
Srbija	2,7	2,7	S	S	S	S

* Z - zanemarljivo odstupanje od standarda i performansi naprednih industrijalizovanih privreda; M - malo; S - srednje i V - veliko tranziciono zaostajanje.

Izvor: EBRD, 2010. i EBRD, 2013.

Komparativna analiza ocena industrije pokazuje da se ovaj sektor u R. Srbiji i dalje suočava sa nezavršenim i preko potrebnim strukturnim promenama, a koje se mogu oceniti kao „zanemarljivo i malo“ zaostajanje u odnosu na posmatrane zemlje okruženja, kao „srednje i veliko“ zaostajanje u odnosu na naprednije tranzicione zemlje, i kao „veoma veliko“ zaostajanje u odnosu na performanse visoko industrijalizovanih zemlja.

Ista situacija je i kod tradicionalnih EBRD tranzicionih indikatora, a koji se odnose na preduzeća (Tabela 9). U 2013. godini R. Srbija je ostala na nivou 2008. godine, sa istom ocenom i nepromenjenom vrednosti indikatora za privatizaciju velikih i malih preduzeća i njihovo upravljanje i

restrukturiranje. Ista ocena važi i za posmatrane zemlje u okruženju, izuzev Hrvatske koja je popravila ocenu tranzicionog indikatora kod privatizacije velikih preduzeća (3,7).

Tabela 10 EBRD tranzicioni indikatori za preduzeća, 2008-2013.

	Privatizacija velikih preduzeća		Privatizacija malih preduzeća		Upravljanje i restrukturiranje preduzeća	
	2008	2013	2008	2013	2008	2013
Bugarska	4,0	4,0	4,0	4,0	2,7	2,7
Hrvatska	3,3	3,7	4,3	4,3	3,3	3,3
Mađarska	4,0	4,0	4,3	4,3	3,7	3,7
Rumunija	3,7	3,7	3,7	3,7	2,7	2,7
Slovenija	3,0	3,0	4,3	4,3	3,0	3,0
BYR Makedonija	3,3	3,3	4,0	4,0	2,7	2,7
BiH	3,0	3,0	3,0	3,0	2,0	2,0
Srbija	2,7	2,7	3,7	3,7	2,3	2,3

Izvor: EBRD, 2008. i EBRD, 2013.

Pored recesionih kretanja usled globalne ekonomske krize, potvrđena je činjenica da se izgradnja tržišne privrede, pre ili kasnije, neminovno suočava sa povremenim recesijama i krizama [1, str. 11]. Može se oceniti da R. Srbiju karakteriše sporija dinamika sprovođenja privrednih reformi u odnosu na posmatrane zemlje, osim Bosne i Hercegovine. Od posmatranih tranzicionih zemalja koje su ranije krenule sa strukturnim reformama, unapredile svoj ekonomski razvoj i postale članice EU, R. Srbija znatno zaostaje, naročito u okviru privatizacije velikih preduzeća. Razlog je u neadekvatnom i nesređenom institucionalnom okruženju.

Investicije u industriji

Posledice ekonomske krize posebno su uticale na nizak nivo investicione aktivnosti i dinamiku investicija u industriji R. Srbije. One su posebno zabeležile smanjene u 2010. godini. Investicije u osnovna sredstva u privredi u 2012. smanjene su oko 10% u odnosu na 2008. godinu. Što se tiče industrije, rast investicija u osnovna sredstva veći je u istom periodu za 12,6%. Najveći rast investicija od industrijskih sektora imalo je rudarstvo od skoro 64%, zatim prerađivačka industrija 17,6%, dok je snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija zabeležila pad od 2,6% (Tabela 11).

Tabela 11 Investicije u osnovna sredstva, u milioni RSD

	2008	2009	2010	2011	2012	2008-12*
Ukupno	625.876	542.204	441.270	510.322	564.803	-9,8
Ukupno inudstrija (B+C+D)	196.650	170.339	145.118	174.183	221.437	12,6
B - Rudarstvo	3.038	1.487	3.196	6.102	4.978	63,9
C - Prerađivačka industrija	138.255	120.137	93.368	128.300	162.543	17,6
D - Snabdevanje el. energijom, gasom, parom i klimatizacija	55.357	48.715	48.554	39.781	53.916	-2,6

* % povećanje/smanjenje 2008-2012.

Izvor: Autor, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Posmatrano po sektorskoj strukturi, u periodu 2008-2012., industrija je prosečno učestvovala sa 35% u ukupnim investicijama u osnovna sredstva privrede. Istovremeno, industrija je zabeležila rast učešća sa 31,4% na 44,6%. Posmatrano po sektorskoj strukturi industrije, sa najviše ukupnih investicija u proizvodnim sredstvima zastupljena je prerađivačka industrija (25%), koja je, takođe, zabeležila rast u posmatranom periodu sa 22,1% na 34,6% (Tabela 12). Pored rasta investicija u industriji u apsolutnom iznosu, razlog relativnog rasta njihovog učešća u strukturi ukupnih investicija u osnovna sredstva privrede su pad i stagnacija investicionih ulaganja u uslužne i druge delatnosti.

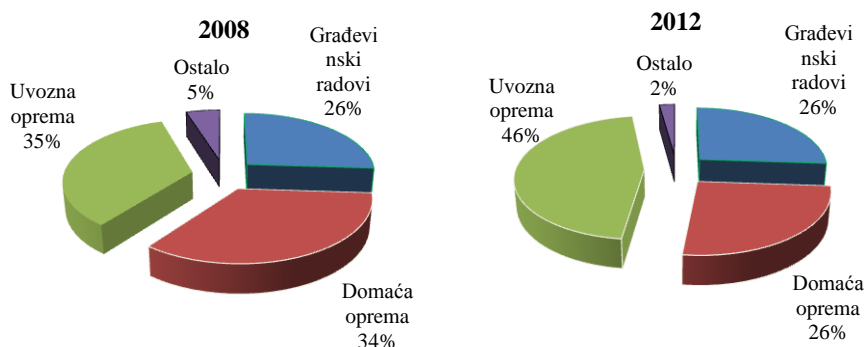
Tabela 12 Struktura ukupno ostvarenih investicija u osnovna sredstva, (u %)

	2008	2009	2010	2011	2012	Prosek 2008-2012
Ukupno inudstrija (B+C+D)	31,4	31,4	32,9	34,9	44,6	35,0
B - Rudarstvo	0,5	0,3	0,8	1,2	0,9	0,7
C - Prerađivačka industrija	22,1	22,2	20,8	25,6	34,6	25,0
D - Snabdevanje el. energijom, gasom, parom i klimatizacija	8,8	9,0	11,4	8,2	9,1	9,3

Izvor: Autor, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Posmatrano po tehničkoj strukturi investicija u osnovna sredstva industrije došlo je do neznatnih promena, i to u korist opreme, u periodu 2008-2012. Prema usmerenosti investicija u osnovna sredstva u 2008. godini dominira uvozna (35%) i domaća oprema (34%), sa relativnim učešćem od 69%, zatim slede građevinski objekti i radovi 26%, dok su ostale investicije

5%. Relativno najveća namena investicija industrije u 2012. godini bila je u uvozu (46%) i domaću (26%) opremu 72%, građevinske objekte i radove 26%, i ostalo 2% (Grafik 3).



Grafik 3 Tehnička struktura investicija u osnovna sredstva industrije, u %

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun, <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Ukupan priliv stranih direktnih investicija (SDI) u privredu R. Srbije u periodu 2008-2013. bio je jako skroman, i iznosio je 6,6 milijardi evra, ili prosečno 1,1 milijardi evra (Tabela 13), što predstavlja značajan pad ulaganja u odnosu na prekrizni period. Na nizak nivo SDI, pored ekonomske krize u međunarodnom okruženju, a pre svega u EU odakle dolazi skoro 90% ulaganja, uticao je i značajan odliv investicija. Priliv SDI u industrijski sektor R. Srbije u istom periodu iznosio je oko 3,5 milijarde evra, ili oko 53,4% ukupnih SDI. Posmatrano po ekonomskoj strukturi, najveći deo SDI bio je usmeren u prerađivačku industriju 41,3%, a u okviru ovog sektora prednjače oblasti proizvodnja pića i motornih vozila.

Investicije su osnov rasta i razvoja industrije, naručito investicije iz domaćih izvora, odnosno domaće akumulacije. Povećanje investicija u osnovna sredstva i opremu, tehnološke promene i modernizaciju i rast produktivnosti, jeste od suštinskog značaja za pokretanje strukturnih promena, povećanje zaposlenosti, proizvodnje i rasta izvoza industrije. Takođe, usled nedovoljnih investicija iz sopstvenih izvora, neophodno je stvarati povoljne uslove za privlačenje SDI. One su važan pokretač strukturnih promena, rasta inovativnosti i konkurentnosti. U narednom periodu treba očekivati manji priliv SDI usled posledica ekonomske krize, pre svega krize Evrozone, zbog koje investitori postaju konzervativniji i izbegavaju rizik, ali i zbog lošeg poslovnog okruženja i brojnih

administrativnih prepreka. Ovo zahteva ulaganje više truda i napora na poboljšanju investicionih politika i privlačenju stranih investitora, ali isto tako, u značajnijoj meri potrebno je posvetiti mnogo više pažnje rastu investicija iz domaće akumulacije.

Tabela 13 SDI po delatnostima industrije, 2008-2013, u milionima evra

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008-2013*
Ukupno privreda	1.824	1.372	860	1.826	231	518	6.633
Ukupno inudstrija	463	942	350	510	1.133	428	3.543
B - Rudarstvo	19	404	4	56	19	7	512
C - Prerađivačka industrija	388	532	337	441	1.103	126	2.930
D - Snabde. el. ener. gasom, parom i klimatizacija	55	4	8	12	10	8	100
Učešće industrije u ukupnim SDI u %	25,4	68,7	40,7	28,0	57,6	27,6	41,3**

* ukupno, **prosečno

Izvor: Narodna banka Srbije. (2013). Statistika, Platni bilans. Beograd: <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>.

Promene u tehnološkoj strukturi i strukturi izvoza industrije

Tehnološka struktura prerađivačke industrije prema tehnološkim grupama u raspodeli BDV pokazuje da, u BDV prerađivačke industrije R. Srbije, najveće učešće imaju grupe oblasti niske i srednje niske, a najmanje visoke i srednje-visoke tehnološke intenzivnosti (Tabela 14). Usled recesionih kretanja, oblasti visoke i srednje-niske tehnologije imaju tendenciju smanjenja učešće u navedenom periodu, dok oblasti srednje-visoke i niske tehnologije imaju tendenciju rasta. Takođe, intenzitet smanjenja po oblastima je mnogo brži kod oblasti koje koriste visoke tehnologije, iako je učešće ove grupe oblasti u raspodeli BDV privrede dosta nisko.

Može se oceniti da u strukturi proizvodnje prerađivačke industrije R. Srbije dominiraju proizvodi nižeg nivoa tehnološke intenzivnosti, niskog nivoa dodate vrednosti i stepena finalizacije. Uglavnom su to proizvodi koji su intenzivni radom i resursima, što je jako nepovoljno i odstupa od

strukture proizvodnje zemalja EU, u kojoj dominira oblast srednje-visoke tehnologije, tj. proizvodnja mašina, opreme, motornih vozila, hemikalija i hemijskih proizvoda [10, str. 209-223].

Tabela 14 Struktura prerađivačke industrije Srbije – tehnološke grupe prema raspodela BDV-u, 2007-2012, (u %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	prosek	+/-*
Visoke tehnologije	8,7	7,6	7,7	6,5	5,7	5,6	7,0	-35,6
Srednje-visoke tehnologije	8,9	10,4	9,4	8,9	8,9	9,9	9,4	11,2
Srednje-niske tehnologije	26,1	25,3	22,8	22,2	22,2	22,7	23,6	-13,0
Niske tehnologije	56,3	56,7	60,1	62,4	63,2	61,8	60,1	9,8

* Procentualno povećanje (+) / smanjenje (-), 2007-2012.

Izvor: Autor, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Nacionalni račun. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Analiza industrijskog izvoza prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji (SMTK) pokazuje da industriju R. Srbije i dalje odlikuje resursno i nisko tehnološki intenzivan izvozni asortiman. Posmatrano po odsecima SMTK, u izvoznj strukturi se nalaze tradicionalne grupe proizvoda, koje karakteriše nizak nivo specijalizacije. Takođe, analiza industrijskog izvoza prema SMTK pokazuje da usled ekonomske krize, od 2010. godine dolazi do većeg smanjenja izvoza pojedinih grupa proizvoda, posebno gvožđa i čelika, zbog obustavljanja proizvodnje i izvoza iz „Železare Smederevo“. U pojedinim odsecima u 2012. u odnosu na 2007. godinu došlo je do blagog rasta izvoza, pre svega automobila, električnih mašina, aparata i uređaja, medicinskih i farmaceutskih proizvoda, a time i rasta njihove konkurentnosti (Tabela 15). Automobilaska industrija je zahvaljujući novim investicijama postala jedan od najvećih izvoznik u Srbiji sa oko 1,5 milijarde evra u 2013. godini [9].

Očigledno da polako dolazi do izmene strukture izvoza industrije. Opada značaj nisko tehnoloških i resursno intenzivnih industrijskih proizvoda u robnom izvozu R. Srbije. Ovaj segment robnog izvoza najviše je osetio posledice globalne ekonomske krize. Istovremeno, učešće srednje i sednje-visokih tehnoloških proizvoda u izvozu raste, što utiče na poboljšanje kvaliteta i konkurentnosti izvoza. Ohrabruje činjenica da će rast proizvodnje i izvoza automobilske industrije, odnosno preduzeća Fiat

Automobila R. Srbije i njegovih proizvođača komponenti, imati značajan pozitivan uticaj na strukturne promene industrije i rast učešća srednje-visokih tehnoloških oblasti u narednom periodu, posebno u izvozu.

Tabela 15 Izvoz industrijskih proizvoda po odsecima SMTK, rev. 4, 2007-2012, (u %)

	2007	2010	2012
Telekomunikacioni i audio aparati i oprema	0,4	1,0	1,7
Šećer, proizvodi od šećera i med	1,5	2,2	1,7
Pića	1,3	1,8	1,9
Nameštaj	1,5	1,8	1,9
Obuća	1,9	2,1	2,2
Medicinski i farmaceutski proizvodi	1,4	2,0	2,2
Hartija, karton i proizvodi od celuloze	1,6	2,2	2,3
Nafta, naftini derivati i srodni proizvodi	0,9	2,5	2,3
Pogonske mašine i uređaji	1,8	1,6	2,3
Industrijske mašine za opštu upotrebu	2,0	1,8	2,3
Metalne rude i otpaci metala	1,9	2,5	2,9
Gvožđe i čelik	10,0	9,7	3,3
Odevni predmeti	4,1	4,2	4,4
Proizvodi od metala	3,9	3,5	4,5
Drumska vozila	1,4	1,9	5,3
Obojeni metali	6,3	7,1	5,9
Električne mašine, aparati i uređaji	2,9	6,0	7,3

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, Spoljnotrgovinska robna razmena. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

Ono što bi industriju učinilo konkurentnom na duži rok i obezbedilo održiv privredni rast jeste povećanje proizvodnje i izvoza u sektoru prerađeni proizvodi, prerađevina sa većim stepenom finalizacije, a posebno u sektorima proizvodnje mašina i transportnih uređaja i raznih gotovih proizvoda, čiji proizvodi spadaju u tehnološki intenzivne i intenzivne visoko-kvalifikovanim radom. Za tako nešto neophodne su investicije u ozbiljne strukturne promene industrije, veća specijalizacija i podizanje nivoa produktivnosti.

Zaključak

Efikasno sprovedene strukturne promene industrije, prema tehnološki intezivnijim proizvodima, imaju višestruke pozitivne eksterne efekte na industriju i ubrzavaju njen rast. One dovode do rasta produktivnosti, konkurentnosti, izvoza i zaposlenosti, dok neefikasne strukturne promene

pojačavaju osetljivost industrije na krizne poremećaje iz eksternog okruženja.

Posledice neadekvatnih, sporih i neefikasnih strukturnih promena najbolje pokazuje industrija R. Srbije, koja je duže opterećena brojnim slabostima. Promene nisu išle u pravcu poboljšanja tehnološke složenosti, intezivnosti i efikasnosti proizvodnje, zbog čega je izostao i njen dinamičan rast. Proces strukturnih reformi industrije u prethodnoj deceniji se pokazao kao neodrživ i stvorio je ograničenja njenom razvoju i mogućnosti da odgovori na izazove savremene konkurencije.

Globalna ekonomska kriza jasno daje poruku da nema ozbiljnijeg ekonomskog razvoja bez razvijene i snažne industrije i proizvodnje razmenljivih dobara. Činjenice da ekonomska kriza, a posebno dužnička kriza Evrozone, ima sekundarni značaj i uticaj, ona je samo produbila i razotkrila duboke strukturne probleme industrije R. Srbije. Pored niskih i negativnih stopa rasta industrije, drastičnog pad učešća u strukturi ukupne BDV i broja zaposlenih, posle 2008. godine došlo je i do pogoršanje njene konkurentnosti. Produktivnost rada je rasla, pre svega, usled velikog pada zaposlenosti, a ne rasta ulaganja u znanje i inovacije. Takođe, rastući jedinični troškovi rada ilustruju brži rast zarada od rasta produktivnosti. Ekonomska kriza posebno je uticala na nivo i dinamiku investicija. I pored jasne poruke krize, nije došlo do pokretanja neophodne reindustrijalizacije i sprovođenja brzih strukturnih promenama, što posebno utiče na nivo proizvodnje, (ne)zaposlenosti i izvoza.

Naravno da reindustrijalizacija izgleda dosta zahtevna u pogledu kapitala i vremena, ali iskustva iz dalje i bliže prošlosti pokazuju da je ona ipak izvodljiva. Pošto se ponovna industrijalizacija ne može desiti samo zahvaljujući delovanju tržišta, neophodan je aktivistički pristup države i jedna sofisticirana industrijska politika. Iskustvo iz prakse pokazuje da je u visoko industrijalizovanim zemljama država uvek imala značajnu ulogu u strukturnim promenama i reindustrijalizaciji. Osnovni cilj industrijske politike je sprovođenje reformi i unapređenje industrijske strukture, razvoj izvozno konkurentnih i proizvoda koji stvaraju visoku dodatnu vrednost i bazirani su na znanju i inovacijama.

Dakle, odgovornost je na industrijskim politikama i državi koja treba da obezbedi minimum dve ključne pretpostavke. Prvo, država treba da obezbedi zdrav poslovni ambijent, koji će podsticati razvoj biznisa i industrijskih preduzeća. Drugo, potrebno je da država obezbedi deo kapitala, kroz neku formu razvojne ili izvozne banke, čiji će osnovni cilj da bude efikasna alokacija kapitala i povoljni izvori finansiranja za proizvodnju

i izvoz, kao i da politiku subvencija usmeri prema proizvođačima i izvoznicima.

Literatura

1. Cerović, B. (2009). Srbija u tranziciji i krizi. *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, NDE, AEN i Ekonomski fakultet, Beograd.
2. EBRD (2008). *Transition Report 2008, Growth in transition*. London
3. EBRD (2010). *Transition Report 2010, Recovery and Reform*. London.
4. EBRD (2013). *Transition Report 2013, Stuck in Transition*. London.
5. Eurostat, (2014). *Statistics database*. National accounts.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
6. Eurostat, (2014). *Statistics database*. National Accounts aggregates and employment by branch
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/database>
7. European Commission, (2009). *'High-technology' and 'knowledge based services' aggregations based on NACE Rev. 2*, Aggregations of manufacturing based on NACE Rev. 2, Eurostat, EU.
8. Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Sektor za strateške analize i istraživanje. (2013). *Izveštaj o razvoju Srbije 2012*. Beograd.
9. Ministarstvo finansija Republike Srbije. (2014). Petnaest najvećih izvoznika od januara do decembra 2013. godine, Preuzeto 10. januara 2014, sa <http://www.mfin.gov.rs/newsitem.php?id=10100>
10. Mičić, V. (2013). Strukturne promene i specijalizacija prerađivačke industrije Republike Srbije. *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2013. godini*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Kragujevac.
11. Narodna banka Srbije. (2013). *Statistika, Platni bilans*. Beograd: <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>
12. Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, *Nacionalni račun*. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.
13. Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, *Zaposlenost i zarade*. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.
14. Republički zavod za statistiku Srbije. (2014). Baza podataka, *Spoljnotrgovinska robna razmena*. Beograd. <http://webrzs.stat.gov.rs>.

EFFECTS OF THE ECONOMIC CRISIS ON STRUCTURAL CHANGES IN INDUSTRY OF SERBIA

Abstract: Industry Serbia faces major problems today. There was no necessary re-industrialization, any research of structural change and growth in industrial production of exchangeable goods. The main factor in the increase in labor productivity in industry employment decline, and it is at its lowest level since the beginning of the transition, not the growth of investment in technological innovation. No structure changes implemented at the level of industry influence on the level of exports and uncompetitive of the economy. Despite the fact that the global economic crisis in 2008 has a secondary importance, it is only exacerbated the problems and revealed deep structural problems of the economy and industry. The economic crisis, particularly those in the EU and the euro zone, has large and far-reaching consequences for the development of Serbian industry, bearing in mind that the EU is the most important economic partner. In order to satisfy the conditions for Serbia association EU, but also provide more intensive and sustainable economic development, it is necessary to make numerous and complex structural changes in the industry. The main objective of this paper is to analyze the structural changes in the industry in the crisis (post-crisis) period.

Keywords: structural changes in the industry, gross value added, employment, investment, export

SCENARIO NOVE INDUSTRIJALIZACIJE REPUBLIKE SRBIJE

Milena Lutovac*, Miloš D. Lutovac**, Ana Đorđević***

Spstrakt: Industrijska politika je, usmerena na unapređivanje industrijskog rasta/razvoja i stvaranje uslova za realizaciju ciljeva i zadataka industrijalizacije. Ona predstavlja svojevrsan plan delovanja u kome su sadržane neophodne informacije za srednjoročnu i dugoročnu politiku razvoja. Dinamičan privredni rast i makroekonomska stabilnost Republike Srbije su neodrživi bez stabilnog rasta industrije, pre svega imajući u vidu njen uticaj na izvoz, konkurentnost i zapošljavanje. Imajući u vidu mesto i značaj industrije u privrednom razvoju većine zemalja sveta, neobjašnjivo je zašto je Republika Srbija u drugoj fazi procesa tranzicije vodila ekonomsku politiku, koja je dovela do potpunog sloma srpske industrije. Republika Srbija je u poslednjih desetak godina, praktično zapostavila razvoj industrije, zbog čega se ova važna delatnost privrede nalazi u veoma dubokoj krizi.

Ključne reči: industrijska politika, reindustrijalizacija, tranzicija, model razvoja

Uvod

Industrija je dominantna privredna delatnost, koja obezbeđuje potpunije zadovoljavanje materijalnih i nematerijalnih potreba ljudi i povećanje opšteg životnog standarda. Ona je ključni činilac ukupnog društvenog i ekonomskog razvoja [12, 136-137].

Poslovanje i razvoj industrije uvek su bili u fokusu ekonomske, odnosno industrijske politike, budući da od nivoa aktivnosti i razvijenosti industrije zavisi u znatnoj meri i nivo aktivnosti drugih privrednih grana. Ubrzan rast i razvoj industrije u savremenim uslovima posledica je pre svega intenzivne primene najnovijih tehničko-tehnoloških dostignuća. Kao rezultat naučno-tehnološkog progressa došlo je do unapređenja procesa proizvodnje, usavršavanja postojećih i pronalaska novih sredstava za rad, pronalaska novih materijala, kao i usavršavanja i inoviranja procesa organizacije i upravljanja proizvodnjom. Dosadašnji razvoj moderne industrije i njeno

* Ekonomski fakultet Univerzitet u Beogradu, e-mail: milenalutovac@yahoo.com

** Beogradska poslovna škola-Visoka škola strukovnih studija,
e-mail: milosdlutovac@yahoo.com

*** Visoka poslovna škola strukovnih studija Novi Sad, e-mail: anadjordjevic@gmail.com

izrastanje u vodeću privrednu delatnost posledica je dejstva velikog broja raznovrsnih faktora. Karakteristike savremenih uslova privređivanja su izrazito visoka turbulentnost, izražena konkurencija, nepredvidivost promena, koji, pored čestih kriznih poremećaja, dodatno otežavaju poslovanje.

Proces razvoja industrije, kao dela jedinstvenog procesa privrednog razvoja, podleže ljudskoj kontroli, svesnom usmeravanju odnosno upravljanju tim razvojem. Dosadašnji razvoj industrije, zbog značaja uloge i mesta u privrednom i sveukupnom razvoju nikada i nigde se nije odvijao nezavisno od nosilaca ekonomske politike. Zbog ostvarivanja određenih ciljeva u sveukupnom razvoju zemlje, nosioci ekonomske politike su industriju tretirali kao oblast materijalne proizvodnje čiji razvoj treba svesno usmeravati i paralelno uz slobodnu konkurenciju, upravljati tim razvojem [5, 278-279].

Značaj industrijske politike

Industrijska politika je, pre svega, usmerena na unapređivanje industrijskog rasta/razvoja i stvaranje uslova za realizaciju ciljeva i zadataka industrijalizacije Srbije. Ona predstavlja svojevrsan plan delovanja u kome su sadržane neophodne informacije za srednjoročnu i dugoročnu politiku razvoja. U državama Balkana, a samim tim i Republici Srbiji (R. Srbija), industrijska politika je najpre shvatana kao politika unapređenja tehnologija, a potom kao politika državne intervencije. Promovisanje ekonomskog rasta je osnovna tema ekonomske diskusije i istraživanja u velikom broju zemalja. Istorijska dešavanja pokazuju da je u svim uspešnim ekonomijama država uvek imala značajnu ulogu u omogućavanju strukturnih promena i pružanju pomoći privatnom sektoru da se te promene održe na duži rok. U stvari, vlade u visoko razvijenim zemljama i danas imaju tu ulogu. Iako su vlade zemalja u razvoju pokušale u procesu razvoja da u određenom momentu upravljaju strukturnim promenama, većina njih nije uspela u tome. Većina ekonomista ne veruje da aktivna uloga vlada u promovisanju ekonomskog rasta i industrijalizacije daje dobre rezultate jer iskustva iz prošlosti pokazala su da je takva politika često veoma skupa i da ne ispunjava većinu utvrđenih ciljeva. Jedna od najvažnijih lekcija iz ekonomske teorije je: vladina politika unapređenja i diversifikacije industrije mora da se zasniva na industrijama koje imaju određenu potencijalnu komparativnu prednost, da bi se omogućilo da nove industrije koje se pokrenu ubrzo postanu konkurentne na domaćem i međunarodnom tržištu. Optimalna industrijska struktura zemlje, koja bi mogla da obezbedi najveći mogući stepen konkurentnosti

zemlje, je uslovljena stukturom bogatstva te zemlje koja vremenom može da se menja [9, 29-31].

Veoma je važno da osnovni ciljevi industrijske politike budu kompatibilni sa ostalim ekonomskim i drugim razvojnim ciljevima društva. Naime, industrijska politika treba da doprinosi opštem ekonomskom rastu, finansijskoj stabilnosti, ozdravljenju platnog bilansa, punoj zaposlenosti i poboljšanju životnog standarda. Uspostavljanje i sprovođenje ciljeva industrijske politike je veoma složen zadatak, koji podrazumeva preduzimanje brojnih akcija u različitim domenima. Važni su koordinacija i uključivanje velikog broja različitih institucija i optimalno uspostavljanje svih mera ekonomske politike. Primena adekvatnih mera i instrumenata industrijske politike treba da doprinese povećanju efikasnosti industrije i njenom bržem razvitku. Ostvarivanje ciljeva industrijske politike u velikoj meri zavisi od delotvornosti primenjenih instrumenata. Poznato je da se u industrijskoj politici koristi širok spektar instrumenata koji istovremeno moraju delovati u smeru realizacije različitih ciljeva. Praktično sprovođenje industrijske politike se odvija putem delovanja zvaničnih tela, javnih preduzeća i privatnih aranžmana. Dosadašnja iskustva pokazuju da, gde god je to moguće valja primeniti više instrumenata. Da bi industrijska politika bila uspešna, u procesu njenog kreiranja i sprovođenja treba obratiti pažnju na dve stvari. Prvo, industrijska politika mora uvek da bude koordinirana na nivou cele nacionalne ekonomije. Drugo, kreiranje i sprovođenje industrijske politike nije kratkoročna aktivnost, već je reč o dugoročnom procesu. Industrijsku politiku na vrlo efikasan način koristile su danas neke visoko razvijene zemlje Evrope. Takođe, ona je dala nesumljivo pozitivne rezultate u posleratnom razvoju Japana i nekih novoindustrijalizovanih zemalja na čelu sa Republikom Kinom, i državama Indo-kine takozvanim „azijskim tigrovima“ [4, 82-86].

Industrijske determinante Republike Srbije

Uzroke neefikasnog i nestrukturiranog industrijskog sistema u R. Srbiji treba tražiti u modelu njene industrijalizacije u periodu 1947-1990. Industrijalizacija je postala osnovni metod privrednog razvoja posle Drugog svetskog rata koji je imao za cilj radikalnu transformaciju ukupne proizvodne strukture i ostvarenje visokih stopa privrednog rasta. Ideja o industrijalizaciji kao modelu ubrzanog privrednog razvoja, postala je veoma rasprostranjena i široko prihvaćena. Međutim, primenjeni model industrijalizacije zemlje do raspada bivše SFRJ pratile su brojne slabosti.

Strukturalna neusklađenost industrije postala je glavna karakteristika i jedno od glavnih ograničenja razvoja industrije [7, 139].

Posledice se osećaju do danas: 1. duboko ukorenjena navika na visoku spoljnu i unutrašnju zaštitu i nekonkurentnu efikasnost; 2. vrednosni sistem i socijalni odnosi, koji blokiraju direktno generisanje i implementaciju tehnoloških inovacija; 3. siromašna iskustva vezana za najbolje industrijske prakse, uglavnom zbog neracionalnosti upotrebe resursa [3, 74].

Sve zemlje Zapadnog Balkana, a delom i naša zemlja, se od početka zadnje decenije dvadesetok veka, nalaze u procesu tranzicije. Kašnjenje reformskih procesa u R. Srbiji od skoro jedne decenije svakako je uticalo na profil, tok i rezultate tranzicije. Neobjašnjivo je zašto je R. Srbija u drugoj fazi tranzicije vodila ekonomsku politiku, koja je dovela do potpunog sloma srpske industrije. Ekonomske reforme, koje je Republika Srbija sprovodila u periodu tranzicije od 2001. do 2008. godine, dale su značajne rezultate u pogledu privrednog rasta. Dinamični privredni rast od 2001. do 2008. godine u R. Srbiji pretežno je bio zasnovan na sredstvima od privatizacije, prilivu stranog kapitala, domaćoj tražnji i ogromnom uvozu, koji je u tom periodu dostigao čak 110 milijardi dolara [2, 12].

Međutim, visoka godišnja stopa privrednog rasta, u proseku 6,2% postignuta je uz rastući fiskalni i spoljnotrgovinski deficit, nisku domaću štednju, rastući spoljni dug i visoku prosečnu stopu inflacije. Snažan rast BDP-a u R. Srbiji podstaknut je razvojem uslužnog sektora, dok je rast industrije i poljoprivrede bio višestruko sporiji, usled čega je znatno promenjena sektorska struktura BDP-a. Zbog izrazito dinamičnog rasta finansijskih i komercijalnih usluga povećano je učešće sektora usluga u BDP-u sa 53 odsto u 2001. godini na 63,4 odsto u 2008. godini. U istom periodu doprinos industrije BDP-u je smanjen sa 25,1 odsto u 2001. godini na 22,8 odsto u 2008. godini, a poljoprivrede sa 20,4 odsto na 10,8 odsto [8, 5].

Međutim, u poslednjem kvartalu 2008. godine R. Srbiju je zahvatila svetska ekonomska kriza, koja je doprinela da slabosti domaće privrede još više dođu do izražaja. Republika Srbija je upala u problem deficita platnog bilansa, suočena sa iznenadnim prestankom priliva stranog kapitala i povlačenjem velikih iznosa štednje u domaćoj valuti. Krajem 2008. godine, pod uticajem svetske finansijske krize u finansijskom sektoru, došlo je do pada devizne likvidnosti i depresijacije valute, a u realnom sektoru do usporavanja privredne aktivnosti, uvoza i izvoza. [1, 15].

Poređenja radi, od bivših zemalja SFRJ, ekonomska kriza je najteže pogodila Sloveniju, Hrvatsku i Crnu Goru, dok je opadanje stopa rasta u R. Srbiji i BiH bilo nešto umerenije. Najmanji pad BDP-a u 2009. godini je imala

Makedonija. U većini zemalja kriza je najvećim delom bila rezultat kolapsa primenjenih modela razvoja, ali ne bi trebalo zanemariti ni uticaj krize u EU, koja je znatno više pogodila Sloveniju i Hrvatsku, imajući u vidu da su njihove ekonomije dominantno bile orijentisane na zemlje EU. U 2010. godini u četiri od šest zemalja ekonomski sunovrat je zaustavljen, jedino su Hrvatska i Crna Gora i dalje beležile pad stopa rasta BDP-a. Suštinski smanjenje BDP-a je zaustavljeno jedino u Makedoniji, jer se BDP skoro vratio na predkriznu 2008. godinu, dok je nivo BDP-a u ostalih pet država 2010. godini bio niži u odnosu na predkriznu 2008. godinu [7, 139].

Uticaj tržišta rada na industriju

Generalno bi se moglo zaključiti da rastuća nezaposlenost u zemljama Zapadnog Balkana, predstavlja teško rešiv, pre svega ekonomski, ali i sve teži socijalni i društveni problem (Tabela 1).

Tabela 1. Stopa nezaposlenosti - kraj perioda (u %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010/01
BiH	40,2	41	42,1	42,9	42	44,8	28,9	23,4	24,1	29,1	35,9
Hrvatska	16,4	14,5	14,4	13,8	12,3	10,5	9,7	8,7	9,2	11,8	12,1
Makedonija	30,9	31,9	36,7	37,2	37,3	36	34,9	33,8	32,2	32,0	34,3
Crna Gora	41,6	40,2	38,5	29,3	25,2	20,6	16,8	14,4	15,1	16,9	25,9
Srbija	26,8	29,0	31,7	31,6	32,4	33,2	29,8	28,4	27,9	28,9	30,0
Slovenija	6,8	6,3	6,8	6,4	7,2	5,5	4,7	4,3	6,0	7,3	6,1

Izvor: Savić, 2013

Visoka nezaposlenost je jedan od najvećih ekonomskih i socijalnih problema u R. Srbiji. Ona je nastala kao rezultat pada proizvodnje i sve većih strukturnih disproporcija u privredi, a takođe i zbog rešavanja socijalnih problema putem prekomernog zapošljavanja radnika. S obzirom na nedovršeni proces vlasničke transformacije, može se očekivati da će se tempo otpuštanja radnika povećati u narednim godinama, tako da se nezaposlenost u zemlji u narednom periodu može smanjivati samo uz povećano zapošljavanje na osnovu značajnog povećanja investicija privatnog sektora. Problem nezaposlenosti je zaoštren hroničnim nedostatkom kapitala za pokretanje novih proizvodnih programa i potrebno restrukturiranje. Samo uz velika nova ulaganja moguće je postići konkurentnu industrijsku proizvodnju i održivi privredni rast zasnovan na otvaranju novih radnih mesta i većem korišćenju domaćih resursa. Usled velikog siromaštva u zemlji, nedostatka štednje i domaćih ne špekulativnih izvora kapitala, osnovni izvor za finansiranje tog razvoja je priliv novih stranih investicija.

Zato strategija za povećanje zaposlenosti i rešavanje problema nezaposlenosti mora da bude deo opšte strategije razvoja, zasnovana na integralnom pristupu sprovođenja privrednih reformi, poboljšanju poslovne klime i privlačenju stranih investicija [11, 43].

Imajući u vidu teritorijalne nejednakosti u stepenu strukturnog prilagođavanja, nejednakosti u privrednim potencijalima razvoja, strategija ostvarenja privrednog rasta koji se zasniva na otvaranju novih radnih mesta i otklanjanju nezaposlenosti mora da bude deo strategije regionalnog razvoja. Takođe, budući da je za opšte postizanje veće mobilnosti rada i znatno boljeg funkcionisanja tržišta rada na makro nivou potreban prilično veliki nivo ulaganja i dovoljno dug vremenski period za ispunjenje određenih uslova, na kratak rok je rešavanje problema nezaposlenosti i povećanog zapošljavanja potrebno intenzivno ostvarivati na lokalnom, odnosno regionalnom nivou, i to u koordinaciji različitih javnih službi i agencija i kroz ostvarenje socijalnog partnerstva [6, str. 20].

Stopa nezaposlenosti u R. Srbiji koja je pre početka krize 2008. godine bila 14%, dostigla je 23% u 2012. godini. Naročito treba uzeti u obzir nezaposlenost mladih (15-24) godine koja je dostigla 60%. Poražavajuća su predviđanja da će u naredne tri godine stopa nezaposlenosti porasti do 28%. Broj izdržavanih lica, približio se broju aktivnih lica (1:1,1) što utiče na teškoće u funkcionisanju države kao i održavanje likvidnosti. Nivo BDP-a u 2012. godini u R. Srbiji u odnosu na 1989. godinu kao poslednju godinu pre otpočinjanja tranzicije je za 30% manji dok su druge privrede u tranziciji u istom periodu povećale svoj BDP za preko 40%. Suština strukturnih promena u tranziciji je rast produktivnosti i proizvodnje u sektorima razmenjivih proizvoda kao i smanjenje troškova u sektorima nerazmenjivih proizvoda. Ako pogledamo iste pokazatelje u zemljama okruženja možemo primetiti da je stopa nezaposlenosti u Hrvatskoj se u poslednjih nekoliko godina kretala oko proseka EU, dok je stopa nezaposlenosti u Sloveniji bila čak niža nego u EU. Nezaposlenost je najviša u Makedoniji, iza koje neznatno zaostaju Bosna i Hercegovina i R. Srbija. Crna Gora je značajno smanjila stopu nezaposlenosti, ali je i pored toga nezaposlenost veoma visoka [7, 266].

Pored visoke stope nezaposlenosti i inflacija je problem kod većine zemalja Zapadnog Balkana. Za razliku od R. Srbije, tokom protekle decenije inflacija je u ostalim zemljama regiona stavljena je pod kontrolu, odnosno svedena na relativno prihvatljiv nivo (Tabela 2). Stopa inflacije u R. Srbiji drastično odstupa od visine inflacije u ostalim državama, jer je u proseku viša od dva do sedam puta. Na kretanje inflacije u periodu od 2001-2009.

godine, utico je rast cena nafte, struje, i hrane, odnosno simultani rast domaće tražnje izazvane ekspanzijom javne potrošnje i zarada kao i ubrzanom ekspanzijom bankarskih kredita. U proteklih osam godina tranzicije, R. Srbija nije postigla održivu jednocifrenu stopu inflacije kao ključni indikator makroekonomske stabilnosti. Registrovana je uglavnom dvocifrena stopa inflacije (oko 10%), a jednocifrena je bila samo u 2003. godini, 2006. godini kao i u 2008. godini (8,6%).

Inflacija je očigledno trajna karakteristika srpskog privrednog modela, pokazujući da njegova neravnoteža i nestabilnost nisu posledica kratkoročnih poremećaja, već krupnih i dugoročnih sistemskih grešaka. To potvrđuju i podaci za 2009. godinu (ekonomska kriza), kada je i pored smanjenja stope inflacije, ona i dalje bila znatno iznad decenijskog proseka i za ostalih pet zemalja regiona.

Tabela 2 Stope inflacije (potrošačke cene - kraj perioda, u %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010/01
BiH	0,3	-0,7	0,3	-0,3	4,4	4,5	5,5	4	-0,3	1,8	2,0
Hrvatska	2,4	1,8	1,7	2,7	3,6	2	5,8	2,9	1,9	2,8	2,8
Makedonija	3,7	1,1	2,6	-1,9	1,2	2,9	6,1	4,1	-1,6	2,5	2,1
Crna Gora	26,6	9,2	6,2	1,5	2,4	2,8	7,7	6,9	1,5	2,0	6,7
Srbija	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	11,0	8,6	6,6	7,7	13,5
Slovenija	7,0	7,2	4,6	3,2	2,3	2,8	5,6	2,1	1,8	2,1	3,9

Izvor: Savić, 2013

Zapostavljenjem adekvatnog razvoja industrijskog sektora, privredni rast temeljen na visokom uvozu enormnom spoljnom zaduživanju, pre ili kasnije neminovno se usporava u Republici R. Srbiji i zemljama Zapadnog Balkana. Razvoj ekonomije postaje virtuelan presudno zavisi od veličine uvoza, koga opredeljuje strana sredstva plaćanja, odnosno mogućnost daljeg zaduživanja zemlja. Na početku začaranog kruga se nalazi visok uvoz, koji obezbeđuje iznad prosečan rast usluga, na koji se zaračunava i naplaćuje PDV što sve zajedno obezbeđuje visoke stope rasta BDP-a. Očigledno je da funkcionisanje ovakvog modela razvoja presudno zavisi od nesmetanog i dovoljnog priliva stranih direktnih investicija [10, 32-35].

Sve navedeno je dovelo do stvaranja potpuno „novog razvojnog koncepta“. On se ne zasniva na prirodnim komparativnim prednostima, specijalizaciji u proizvodnji i ključnoj ulozi međunarodne trgovine kako bi se te prednosti efektivirale. Naprotiv, „novi razvojni koncept“ insistira na stvaranju prednosti u onim segmentima nacionalne ekonomije gde se rađaju ključni prodori, a to su strane direktne investicije i ekonomija zasnovana na

znanju (*Knowledge Based Economy*). Ovakav pristup uglavnom je saglasan shvatanju brojnih naučnika u svetu koji aktuelnu fazu razvoja društva nazivaju vremenom „investicionog“ društva, pokazujući time da su strane direktne investicije okosnica savremenog razvoja i stvaranja komparativnih prednosti na svim nivoima razvoja, od pojedinačnih privrednih subjekata pa do celine nacionalnih ekonomija ili međunarodnih asocijacija.

Izdvajanje za investicije u Republici Srbiji je nedovoljno, i znatno niže u odnosu na nove članice EU. U 2004. godini učešće investicija u osnovna sredstva u BDP-u u R. Srbiji je iznosilo 19,2 % daleko je ispod nivoa Hrvatske (29,4%). Posmatrani period karakterisao je nedovoljan obim stranih direktnih investicija i posebno slab priliv najkvalitetnijih *greenfield* investicija. U periodu 2001-2008. godine ukupan priliv SDI je iznosio ukupno 10,8 milijardi dolara. Značajan deo ovih investicija se odnosio na kupovinu dela domaćih državnih i društvenih preduzeća i banaka u procesu tenderske i aukcijske privatizacije [8, 5].

Zaključak

Restruktuiranje industrije je deo ukupnog procesa transformacije, pod kojim se najčešće podrazumeva prelaz od centralno planske ekonomije i komunističkog upravljanja ka tržišnoj ekonomiji i parlamentarnoj demokratiji. Zadovoljavajući makro-ekonomski uslovi i odgovarajuće nacionalne politike su neophodan preduslov za dostizanje međunarodne konkurentnosti, ali ostaju veoma značajne barijere na mikro nivou [5, 288-289].

Rešavanje problema duboke krize industrije R. Srbije zahteva pronalaženje pravih puteva za njihovo prevazilaženje. Najveće prepreke na tom putu predstavljaju nerazvijena privredna infrastruktura, nizak nivo tehničko-tehnološke razvijenosti, nezaposlenost, visoka stopa inflacije, kao i niz drugih problema. Stotine hiljada radnih mesta u industriji je izgubljeno. Hiljade poslova iz industrije je nestalo ili je preseljeno u neke druge sektore. Manji deo stranih direktnih investicija je završio u industriji, a najveći broj industrijskih privatizacija završen je fiaskom. Pokušaji države da se pad industrijske proizvodnje barem zaustavi, su ostali neuspešni, a nekadašnji giganti srpske industrije su u veoma teškom stanju. Egzistencijalni i razvojni problemi u industriji mogu se uspešno rešavati samo razmatranjem svih mogućih rešenja i pravim izborom najboljeg. Industrijski potencijal R. Srbije je nizak, dok zastarela industrijska proizvodnja na može da postigne konkurentnost kako na domaćem tako i na inostranom tržištu. Neadekvatna

uloga države u privrednom i socijalnom razvoju R. Srbije imala je za posledicu da reforme sprovedene u prethodnoj deceniji nisu uspele da stvore povoljnu klimu za realizaciju efikasne industrijske politike [8, 18-19].

Ekonomsku politiku R. Srbije tokom 2009-2012. godine oblikovali su pokušaji da se privreda stabilizuje i vrati na put rasta. Mere koje je usvojila Evropska unija, a koje se odnose na pružanje pomoći kandidatima u pripremama za članstvo, mogu poslužiti kao uputstva za postizanje strukturnih promena industrijske politike R. Srbije. One se odnose na reformu pravnog sistema, unapređenje inovacija i korporativnog upravljanja, stvaranje uslova za pristup tržištima izvan R. Srbije, usvajanje i sprovođenje industrijske politike koja podržava strukturne promene.

Literatura

1. Arandarenko, M., (2011). *Pomoćne strategije za oporavak od krize u Jugoistočnoj Evropi, studija procene: Srbija*, Tima za tehničku podršku dostojanstvenom radu i Kancelarija za centralnu i istočnu Evropu.
2. Đuričin, D., (2008). Izlaz iz tranzicionizma, u *Ekonomika preduzeća 1-2*.
3. Jakopin, E., (2011). Okvir nove industrijske politike Srbije, u *Ekonomika preduzeća*.
4. Lutovac, M., LJ. Savić, (2013). Industrijska politika Srbije-pogledi iperspektive, u *Ekonomika politika i razvoj*, Ekonomski fakultet, Beograd.
5. Lutovac, M., A., Đorđević, M. D. Lutovac, (2013). Ekonomski pokazatelji regionalizacije u Srbiji sa osvrtom na države Zapadnog Balkana, u *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, Ekonomski fakultet, Kragujevac.
6. Nikolić, I., (2013). *Industrija Srbije nakon 2000. godine*, Mat, Ekonomski institut, Beograd.
7. Savić, LJ., (2013). *Ekonomika industrije*, Beograd, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet.
8. Savić, LJ., M. Lutovac, (2012). Ima li kraja krizi industrije Srbije, u *Ekonomika politika i razvoj*, Ekonomski fakultet, Beograd.
9. Savić, Lj., (2011). Reindustrijalizacija kao osnova postkriznog modela razvoja-realnost ili zabluda, u *Ekonomika politika i razvoj*, Ekonomski fakultet, Beograd.
10. Savić, Lj., (2010). „ Reindustrijalizacija kao osnova novog modela razvoja“, u *Ekonomika politika i razvoj*, Ekonomski fakultet, Beograd.
11. Republika Srbija, (2006)., *Nacionalna strategija zapošljavanja 2005-2010.*, Ministarstvo rada i socijalne politike, Beograd.
12. Vlaškalić, M., V. Zeković, (1981), *Ekonomika Jugoslavije*, Beograd.

SCENARIO OF THE NEW INDUSTRIALIZATION OF SERBIA

Abstract: Industrial policy is primarily focused on improvement of industrial growth/development and creation of conditions for the realization of the goals and tasks of industrialization. It is a specific plan of action, which contained the information necessary for medium-term and long-term policy development. Dynamic economic growth and macroeconomic stability in Serbia are unsustainable without a stable growth of the industry, bearing in mind its impact on export competitiveness and employment. Having in mind the place and importance of industry in the economic development of the majority of the countries in the world it is inexplicable why has of Serbia, in the second phase of transition, had such economic policy that led to the complete breakdown of Serbian industry. Serbia in the last ten years, practically has neglected the development of the industry, because this important activity of the economy is in a very deep crisis.

Keywords: industrial policy, deindustrialization, transition, development model

REFORMA AGRARNOG SEKTORA U PROCESU TRANZICIJE EKONOMIJE REPUBLIKE SRBIJE

Marija Stojanović*

Apstrakt: Sistemsko i strukturno reformisanje agrarnog sektora Republike Srbije počelo je nakon političkih promena 2000. godine. Pravci reformisanja, dinamika i ukupni efekti do danas, pokazuju visoku kompatibilnost sa drugim evropskim zemljama koje su u ove procese stupile deceniju ranije. Sa druge strane, bogati resursi, posedovna struktura i postojanje tržišnih uslova privređivanja, usloveli su izvesne razlike u odnosu na iskustva zemalja u okruženju. Ciljevi tranzicionih reformi u poljoprivredi su višestruki: privatizacija, restrukturiranje, konkurentnost, demonopolizacija, ukрупnjavanje poseda, farmerizacija. Potrebno je izgraditi novu agrarnu strukturu, uvesti tržišni sistem privređivanja, promeniti sistem finansiranja i kreditiranja, uvesti berzansko poslovanje, koncipirati novi model agrarnog zadrugarstva, izgraditi koncept ruralnog razvoja, harmonizovati agrarno zakonodavstvo pravilima i standardima EU.

Ključne reči: agrarni sektor, reforma, tranzicija, agrarna struktura, ekonomija

Uvod

Konkurentnost je koncept poređenja sposobnosti i performansi firme, sektora ili zemlje da proda i nabavi robe i/ili usluge na datom tržištu. Poljoprivreda Republike Srbije (R. Srbije) suočava se sa mnogim problemima koji su prvenstveno rezultat niskog investicionog ulaganja, što je uslovalo relativno nisku konkurentnost i zaostajanje za uporednim zemljama. Postoje proizvodnje i pojedinci koji su sa svojim proizvodima konkurentni, jer se konkurentnost gradi na primeni sposobnosti, veština i kreativnosti pojedinaca da se prilagode novim uslovima.

Novi uslovi za poljoprivredu R. Srbije već se stvaraju i ogledaju se u prelasku sa centralno planske privrede, u kojoj je najveća odgovornost na državnom aparatu, ka tržišnoj, gde je u centru odgovornost pojedinca. Novi integracioni procesi (pristupanje STO i EU) još više će promeniti uslove privređivanja, koji će se ogledati u većoj liberalizaciji poljoprivrede, a samim

* Gradska uprava Kragujevac, e-mail: macilija70@yahoo.com

tim zahtevaće još veću konkurentnost. Povećanje konkurentnosti odražava se u porastu životnog standarda stanovništva tokom dužeg vremenskog perioda i ona se može povećati investicijama, kako u opremu i nove tehnologije, tako i investicijama u znanje.

Važnost povećanja konkurentnosti u R. Srbiji je vrlo dobro shvaćena u državnoj administraciji, u stručnim krugovima i kod komercijalnih poljoprivrednih proizvođača. Uočeno je da se stanje u poljoprivredi mora poboljšati i to u pogledu strukture farmi, standarda kvaliteta, marketinga poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda, tržišta kapitala i zemljišta, obrazovanja i stručnog usavršavanja. Jedino uz povećanje konkurentnosti, poljoprivrednici iz R. Srbije mogu opstati i napredovati na visoko konkurentnom unutrašnjem tržištu EU.

Karakteristike i trendovi agrarnog sektora Republike Srbije

Republike Srbija ima veliki potencijal u sektoru poljoprivredne proizvodnje zahvaljujući povoljnim klimatskim uslovima, dobrim prirodnim karakteristikama zemljišta i raspoloživim vodnim resursima, međutim, taj potencijal nije u potpunosti iskorišćen. Prema rezultatima popisa poljoprivrede 2012, u R. Srbiji ima 631.122 poljoprivredna gazdinstva, i to: 2.567 gazdinstava pravnih lica i preduzetnika i 628.555 porodičnih poljoprivrednih gazdinstava [9, 3].

Poljoprivreda u R. Srbiji se ne smatra običnom ekonomskom granom, kako zbog specifičnosti ove proizvodnje, tradicije, koja se uz nju vezuje tako i velikih očekivanja. U svim opštinskim ili regionalnim strategijama prepoznata je kao jedan od osnovnih strateških pravaca razvoja, a većina stanovništva kako ruralnog tako i urbanog u njoj vide najveću razvojnu šansu R. Srbije.

Poljoprivreda jeste ekonomska grana koja može da proizvede više bogatstva nego što to čini sada i na taj način doprinese razvoju zemlje i može da predstavlja kratkoročni pufer za olakšavanje tranzicionih procesa, ali ne može da nastavi da zapošljava broj ljudi koji je trenutno uposlen, a da bude konkurentna u okruženju u kojem R. Srbija teži kroz integracijske procese. Sukob uloge poljoprivrede u ekonomskom razvoju i njene socijalne komponente je ono što je karakterisalo protekli period. Promene u poljoprivredi se dešavaju, istina sporo, i pre kao odgovor na tržišne procese, a ne kao jasna Vladina strategija za razvoj sektora, dok su institucionalne i zakonodavne reforme otpočete, ali ne i okončane. Nekoliko jasnih karakteristika i trendova se mogu uočiti [7, 5]:

Promena vlasničke strukture i ukрупnjavanje poseda: Privatizacija celokupnog sektora, iako nije završena jer određeni broj kombinata nije privatizovan, a najveći broj "starih zadruga" nema rešen status nego još uvek posluje po principima društvenog kapitala u kome zaposleni upravljaju "zadruhom", može se reći da se ovaj proces privodi kraju.

Nestabilnost agrarne politike: Karakteristične su tri faze u proteklih osam godina u agrarnoj politici. Prva, (2001 – 2003) orijentisana ka cenovnoj podršci za određene kulture (soja, suncokret, šećerne repa, pšenica) i odsustvo drugih mera agrarne politike. Druga (2004-2006) u kojoj se ukidaju cenovne podrške i prelazi se na podršku investicijama i ruralnom razvoju i treća (2007-2008) karakteristična po uspostavljanju plaćanja po površini i grlu stoke i donošenju brojnih ad hok netržišnih mera. Ovakva nepredvidljivost politike, i pored usvojene Strategije poljoprivrede R. Srbije 2004. godine, otežala je mogućnost dugoročnog planiranja koje je rezultiralo smanjenjem investicija u sektoru i netržišnim prelivanjem dobiti između učesnika u tržišnom lancu.

Sporo prilagođavanje standardima bezbednosti hrane: Nedonošenje Zakona o bezbednosti hrane i niza pratećih zakona, kao i neuspostavljanje efikasnih institucija za njihovo sprovođenje je jedan od najvećih neuspeha kreatora agrarne politike. Skup i neefikasan sistem se održava zbog nespornosti vladinih institucija za reformom u ovom sektoru, što već sada predstavlja jedan od značajnijih problema prilikom integracije u EU i STO, i u velikoj meri može da uspori ove procese.

Spor razvoj institucija podrške i zakonodavnog okvira: Nereformisana Direkcija za robne rezerve, Savetodavna služba i vodoprivredne organizacije koje još posluju kao državna preduzeće, neuspostavaljena, nesprovedena reforma naučnih institucija podrške poljoprivredi su neki od nezavršenih poslova u uspostavljanju institucionalnog okvira za razvoj poljoprivrede. Zadružni savezi, privredna komora, strukovne organizacije nisu, iako bi trebalo, da budu nosioci razvoja zbog nespornosti da se izvrše unutrašnje reforme.

Započet razvoj tržišta kredita i tržišta zemljišta: Bez razvijenog tržišta kredita i tržišta zemljišta ne može se zamisliti uspešna poljoprivreda. Reforma bankarskog sektora, uspostavljanje registra poljoprivrednika uz obavezu otvaranja računa u banci, mere ministarstva za pospešivanje razvoja tržišta kredita i druge mere doprinele su smanjenju specifičnih rizika vezanih za kreditiranje poljoprivrednika, i banke sve više svoje tržište pronalaze među poljoprivrednicima, što otvara mogućnost za razvoj tržišta zemljišta, kako tržišta zakupa tako i prodaje.

Smanjenje učešće poljoprivrede u BND: Konstantan trend smanjenja učešća poljoprivrede u BND nije uslovljen rastom vrednosti poljoprivredne proizvodnje (VPP) nego razvojem ostalih sektora. Tako je 2001. ukupna VPP iznosila 135.08 milijardi dinara (u stalnim cenama 2002) što je činilo 15.7% učešća u BND, a 2012. godine ostvarena je VPP od 137.8 milijardi što čini 10.7% učešća u BND.

Značajno povećanje vrednosti izvoza: Otvaranje tržišta EU za poljoprivredno – prehrambene proizvode iz R. Srbije, ali i cele mreže bilateralnih trgovinskih sporazuma sa zemljama regiona (danas oličenoj u CEFTA sporazumu), stvaraju uslove za transformaciju R. Srbije u zemlju neto-izvoznika hrane. Ona to po prvi put postaje 2005. godine sa suficitom od oko 255 miliona dolara. Visoka domaća zaštita, ponovno uspostavljanje pokidanih trgovinskih veza, izvozne subvencije, i brojne komparativne prednosti dovode do daljeg rasta spoljnotrgovinskog suficita u ovoj oblasti koji 2012. godine iznosi preko 600 miliona dolara.

Postepeno otvaranje tržišta: Pored liberalizacije iz 2001. godine poljoprivreda R. Srbije još uvek ima najveću zaštitu regionu (prosečni TE%=21%). Pregovorima u okviru STO i SSP nivo zaštite će biti fazno smanjivan (SSP u roku od 6 godina do nivoa od 3.1% prosečnog TE%). Međutim, gotovo puna decenija sa visokom zaštitom i zaštitom koja nije rezultat analiza nego lobija, onemogućila je da se u potpunosti sagledaju nivoi konkurentnosti domaćih proizvoda.

Neizgrađni moderni tržišni lanci koji rade u legalnoj zoni: Dva su osnovna izazova u uspostavljanju tržišnih lanaca. Prvi, kako uključiti male proizvođače u moderan tržišni lanac jer su u velikoj meri nekonkurentni, rade neformalnim kanalima i njihov trošak uspostavljanja standarda je veliki. Drugi, kako povećati konkurentnost na nivou preradnih kapaciteta koji će biti u stanju da povećaju potrošnju kroz pronalaženje novih tržišta. Očigledna je velika konkurencija na nivou primarne proizvodnje a mala konkurentnost na nivou prerade, koja je prvenstveno uslovljena neatraktivnim područjem za investiranje usled neispunjavanja izvoznih standarda EU za veliku grupu proizvoda, nepredvidljivosti politike podrške, neizgrađenih institucija, nepoznavanje stvarne konkurentnosti usled visoke carinske zaštite i sl.

Konkurentnost agrarnog sektora

Imajući u vidu globalne promene u sektoru agrara, neophodna je liberalizacija tržišta i vlasnička transformacija preduzeća. Procentualno

učešće primarne poljoprivrede u društvenom proizvodu R. Srbije u periodu 2002-2012. kretalo se u intervalu od 15,5% do 11,8%. Ukoliko se posmatra celokupan doprinos poljoprivrede ostalim sektorima privrede, prehrambenoj industriji i proizvođačima i prerađivačima inputa i sirovina, ovo učešće nadmašuje 40% ukupnog društvenog proizvoda. Možemo zaključiti da poljoprivreda ima poseban značaj za stabilnost celokupnog privrednog razvoja. Analiza investicionih ulaganja u poljoprivredu u proteklom periodu ukazuje da su ona bila nedovoljna za znatnije ubrzanje privrednog rasta ove delatnosti [4, 162]. Tehnička struktura ulaganja je, takođe, bila nepovoljna sa stanovišta ekonomskih ulaganja i proizvodnih efekata. Kada su u pitanju ulaganja u objekte infrastrukture na selu, tu se može konstatovati još veća razlika između potreba i onoga što je urađeno.

Sastavni deo promena u agrarnom sektoru su promene u režimu subvencionisanja, povećanje konkurentnosti domaćih proizvoda i institucionalno prilagođavanje i uvođenje novih tehnologija i važnih specifičnih kvaliteta proizvoda. Preduslov za sprovođenje strategije razvoja je ubrzana ekonomska integracija sa okruženjem, što podrazumeva porast konkurentnosti nacionalne ekonomije. U cilju da se ostvari ekonomski progres, neophodno je stvaranje tržišnih uslova poslovanja. Ulaganje u proizvodnju ekološke, tj. zdrave hrane i modernizaciju opreme ključni je preduslov za poboljšanje konkurentnosti poljoprivrede.

Primenom relevantnih strategija konkurentnosti, obezbeđuje se komparativna prednost poljoprivrednih proizvoda. Strategijom konkurentnosti poljoprivrede treba da budu obuhvaćeni granski nivo, korporacijski nivo i nivo pojedinačnih proizvoda, kako bi se postigla cenovna i necenovna konkurentnost. Pri formulisanju uspešne strategije konkurentnosti, potrebno je voditi računa o tekućem, strategijskom i operativnom stanju preduzeća. Ona podrazumeva kombinovanje većeg broja tekućih i operativnih mera. Integralni deo ove faze je priprema strategijskih i operativnih planova povećanja konkurentnosti na tržištu. Razvoj konkurentnog ambijenta podrazumeva da se poslovanja poljoprivrednih preduzeća usaglase sa zahtevima međunarodnih standarda.

U uslovima savremenog, i na znanju zasnovanog modela razvoja, kreiranje strategije poslovnog uspeha je kompleksno i dinamično. Kreiranje strategije u neposrednoj vezi je sa vrstom preduzeća i načinom njegovog poslovanja, kao i primenom savremenih informaciono-komunikacionih tehnologija. Posebno je važno ulaganje u intelektualni kapital unutar poljoprivrede, jer je reč o grani od strateškog značaja za dalji razvoj privrede R. Srbije.

Bazične promene koje se mogu učiniti u poljoprivrednim preduzećima R. Srbije su u oblasti proizvodnog programa i tržišta. Preduzeća u poljoprivredi za prioritet moraju da imaju restrukturiranje i inoviranje proizvodnog programa, kao i stalno poboljšanje postojećih i uvođenje novih proizvoda. Za svako preduzeće su od izuzetnog značaja promene i inovacije u domenu tehnike i tehnologije. Tehnološke promene daju bazu za razvoj svakog preduzeća. takođe, poboljšanje istraživačko-razvojnog rada je jedan od ključnih zadataka koji se mora obaviti, kako bi se izašlo iz ekonomsko poljoprivredne krize.

Poljoprivreda je sektor za čiji je razvoj potrebno vreme, i kao ni u jednom drugom sektoru dugoročna predvidljivost politike. Međutim, ukoliko se posmatraju projekcije kretanja ponude i tražnje za poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima u svetu u drugoj deceniji 21. veka može se očekivati povećanje potrošnje poljoprivrednih proizvoda. Potrošnja poljoprivrednih proizvoda znatno će brže rasti u zemljama koje nisu članice OECD-a zbog očekivanog rasta dohotka, ali se u istom periodu očekuje da će u zemljama u razvoju doći do promena navika u potrošnji i do dalje diverzifikacije potrošnje. Povećanom koncentracijom stanovništva u urbanim centrima navedene promene u navikama i strukturi potrošnje biće ubrzane.

Projektovano kretanje ponude poljoprivrednih proizvoda u navedenom periodu predviđa nastavak povećanja obima svetske poljoprivredne proizvodnje, ali po opadajućoj stopi rasta, odnosno doći će do sporijeg rasta poljoprivredne proizvodnje na svetskom nivou [2, 257].

Posmatrano po proizvodima predviđa se porast proizvodnje pšenice za 1%, proizvodnje uljanih kultura za 1,9%, dok će proizvodnja mleka porasti za nešto manje od 2% godišnje. Ovakvi predviđeni trendovi obrazlažu se unapređenjem proizvodnje u zemljama u razvoju, tj. doći će do povećanja površina pod kulturama i do povećanja prinosa. R. Srbija raspolaže sa oko 5.111.000 ha poljoprivrednih površina, odnosno sa oko 239.000 ha voćnjaka, 3.330.000 ha oranica i vrtova i oko 67.000 ha vinograda, 594.000 ha livada i 826.000 ha pašnjaka. R. Srbija ima izrazito povoljne klimatske uslove za poljoprivrednu proizvodnju [1, 3]. Ova privredna oblast učestvuje u BDP-u sa 12,6% (podatak za 2012. godinu) stvorene vrednosti, od čega 59% potiče iz biljne proizvodnje, a 41% iz stočarstva.

Problemi agrarnog sektora u procesu tranzicije

Osnovna karakteristika višedecenijskog stanja agrarnog sektora R. Srbije jeste ekonomska devastacija i stalno smanjenje dohotka poljoprivrednih proizvođača. To se u različitom intenzitetu i modalitetima manifestuje kroz izvlačenje viška vrednosti iz poljoprivrede uglavnom u korist tri sledeća sektora: industrije, trgovine i bankarstva. Industrijski sektor ekonomski devastira farmerski sektor po dva osnova: prvo, stalnim povećanjem cena agrarnih inputa (mineralno đubrivo, sredstva za zaštitu bilja, energenti, semenski i sadni materijal, poljoprivredna mehanizacija, veterinarski lekovi i usluge...) i porastom dispariteta cena na štetu poljoprivrednih proizvođača i drugo, relativno niskim otkupnim cenama poljoprivrednih proizvoda za potrebe upošljavanja kapaciteta različitih grana prerađivačke industrije (prehrambeni proizvodi, pića, duvan, stočna hrana...) čime se stalno smanjuje udeo farmerskog sektora u strukturi cene koštanja finalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, pića i cigareta i drugih proizvoda na bazi sirovina poljoprivrednog porekla [14, 52].

Sektor trgovine, takođe, po dva osnova doprinosi ekonomskoj devastaciji i farmerskog i postfarmerskog sektora naše agroprivrede, i to: prvo, relativno visokim maržama na poljoprivredno-prehrambene proizvode i drugo, neprimereno dugim ugovorenim rokovima i nepoštovanjem istih za isplatu preuzetih roba. Na ove načine, trgovinski sektor obezbeđuje beskamatna sredstva za sopstveni razvoj i ugrožava opstanak i konkurentnost domaćih proizvođača poljoprivredno-prehrambenih ne samo na inostranom, već i na domaćem tržištu. Bankarski sektor, pod višegodišnjim izgovorom o povećanom riziku poslovanja u R. Srbiji, što posebno ističe menadžment tzv. inostranih banaka, sa neuporedivo višim kamatnim stopama i neprimereno visokim cenama drugih pratećih bankarskih usluga (obrada kredita, servisiranje računa...), ekonomski devastira sva tri sektora naše agroprivrede, a posebno farmerski budući da je visina kamata na bankarske kredite neprimerena dugim ciklusima reprodukcije i relativno sporijem obrtu kapitala u poljoprivrednoj proizvodnji.

Kao posledica sinergije navedenih modaliteta delovanja industrijskog, trgovinskog i bankarskog sektora privrede na ekonomsku devastaciju farmerskog sektora, sumarna analiza poslovanja poljoprivrednih preduzeća i zemljoradničkih zadruga u R. Srbiji u tranzicionom periodu ukazuje da su obe grupe poljoprivrednih subjekata poslovale negativno i da su ukupni rashodi bili veći od ukupnih prihoda. Istovremeno, smanjuje se kupovna moć poljoprivrednih proizvođača i njihova tražnja za agrarnim inputima, što

utiče na ekstenzivnost poljoprivredne proizvodnje, stagnantnu nestabilnost prinosa i obima proizvodnje, relativno nizak stepen iskorišćavanja kapaciteta odgovarajućih grana prerađivačke industrije i još veće smanjenje konkurentnosti agroprivrede R. Srbije na sve liberalnijem tržištu [13, 11].

Zbog opštepoznatih ambijentalnih uslova privređivanja na teritoriji ex SFRJ, a posebno u R. Srbiji, priliv SDI je smanjen sa 4,350 mlrd E u 2007. na 2,994 mlrd E u 2010. godini, odnosno za 31,2 odsto. Pored toga posebno zabrinjava činjenica da je poljoprivreda, za razliku od drugih profitabilnijih sektora privrede (finansijsko posredovanje, prerađivačka industrija i trgovina), neatraktivna delatnost za strane direktne investicije, budući da u strukturi ukupnih SDI u privredi R. Srbije učestvuje sa svega 0,2 odsto u 2009. i 0,7 odsto u 2010. godini [6, 237]. Razlozi minornog učešća poljoprivrede u ukupnom plasmanu SDI u R. Srbiji su: niska profitabilnost sektora, nestabilni ekonomski i klimatski uslovi za proizvodnju, nepovoljna agrarna struktura, odsustvo standarda kvaliteta i državnih subvencija neophodnih za plasman poljoprivredno-prehrambenih proizvoda na inotrištima [13, str. 12]. Za razliku od drugih tranzicionih zemalja, čak je i priliv SDI u sektor trgovine u R. Srbiji značajno smanjen i u 2012. u odnosu na 2010. godinu, što je posledica osiromašenja potrošača - koji su raspodeljeni u približno tri podjednake podgrupe: zaposleni - čiji broj se stalno smanjuje, a koji realno primaju sve manje plate ili ih primaju neredovno ili čak u dužim vremenskim periodima je i ne primaju; penzioneri - čiji broj se stalno povećava ali im se penzije realno smanjuju i nezaposleni i socijalni slučajevi - čiji broj se stalno povećava, a fondovi socijalne pomoći se smanjuju ili se pomoć neredovno isplaćuje.

Na smanjenje kupovne moći potrošača ukazuje i činjenica da se učešće potrošačke korpe iznad 25 odsto porodičnih budžeta smatra pokazateljem siromaštva, što je u R. Srbiji značajno nepovoljnije. Relativno visoko učešće troškova ishrane u porodičnom budžetu smanjuje kupovnu moć i tražnju potrošača za neprehrambene robe - zbog čega stagnira ili se umanjuje reprodukcija i u neagrarnim delatnostima.

Umesto da se u procesu pridruživanja R. Srbije Evropskoj uniji zaustave višedecenijske negativne tendencije u nacionalnoj ekonomiji, koje se posebno manifestuju u pretežnoj funkciji poljoprivrede kao socijalnog „stabilizatora“, one su dodatno produbljene delovanjem globalne ekonomske krize. To se pre svega manifestuje u opštem padu cena poljoprivrednih proizvoda, čiji je intenzitet smanjenja znatno jači nego što je smanjenje cena agrarnih inputa i finalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda [14, 55]. Takođe, u uslovima globalne ekonomske krize smanjuje se tražnja za kvalitetnijim,

zdravstveno-bezbednijim i profitabilnijim poljoprivredno-prehrambenim proizvodima - što se negativno odražava i na kvalitativnu strukturu poljoprivredne proizvodnje.

Ujedno se smanjuje opšti kreditni potencijal, a posebno za poljoprivrednu proizvodnju, jer farmerska gazdinstva u uslovima ekonomske krize tradicionalno izbegavaju da se kreditno zadužuju zbog tržišne neizvesnosti i povećanog poslovnog rizika. U uslovima smanjenja i poskupljenja raspoloživih finansijskih sredstava, farmeri se radije opredeljuju za smanjenje setvenih površina i broja stoke, kao i za ekstenzivniju proizvodnju koja je finansijski manje zahtevna. A usporava se i tempo procesa modernizacije i međunarodnih integracija naše poljoprivrede [15, 29]. Najzad, globalna ekonomska kriza ne samo da se direktno odrazila na smanjenje priliva SDI, već je doprinela i pojavi reverzibilnih procesa odnosno odliva SDI iz R. Srbije i zemalja u regionu.

Reforma agrarnog sektora i podsticajne mere

U poslednjoj deceniji XX veka poljoprivreda se susretala sa istim problemima, a to su ekonomska izrabljenost i nizak tehničko-tehnološki nivo osnovnih sredstava, slab kreditni bonitet poljoprivrednih gazdinstava, dispariteti poljoprivrednih proizvoda, nedostatak potrebnih finansijskih sredstava za nesmetano otpočinjanje proizvodnje i nedostatak finansijskih sredstava za razvoj (investiciona sredstva). Nizak bonitet poljoprivrednih gazdinstava, sam po sebi je refleksija trenutnog stanja u kome se nalazi poljoprivreda R. Srbije. S ovakvim bonitetom poljoprivredna gazdinstva ne mogu očekivati da će biti kreditirana od strane poslovnih banaka, jer ne predstavljaju potencijalne „zdrave“ dužnike. Nastavljanjem prakse finansijske zavisnosti poljoprivrednih gazdinstava od eksternih izvora, neminovno dolazi do preliivanja dohotka iz poljoprivrede u druge privredne grane.

Prisutni negativni dispariteti cena poljoprivrednih proizvoda u odnosu na cene inputa nepoljoprivrednog sektora, mogu se takođe identifikovati kao uzrok preliivanja dohotka iz poljoprivrede u druge privredne grane koje su neposredno ili posredno vezane za poljoprivredu. Ne treba izgubiti iz vida činjenicu da se u dosadašnjem periodu država pokazala kao odlučujući faktor u kreiranju mera i osnovni finansijer poljoprivredne proizvodnje. Poslovne banke su bile pod državnom kontrolom, te se finansiranje poljoprivrede odvijalo pod snažnim administrativnim uticajem države. Nije problem u tome što država ima važnu ulogu u kontroli cena poljoprivrednih

proizvoda. Državna kontrola cena je prisutna i u tržišno razvijenim zemljama sveta. Međutim, pri tome treba jasno definisati strateške ciljeve, te na osnovu njih izraditi strategiju dugoročnog razvoja poljoprivrede.

Sistemska i strukturno reformisanje agrarnog sektora R. Srbije počelo je nakon političkih promena 2000. godine. Pravci reformisanja, dinamika i ukupni efekti do danas, pokazuju visoku kompatibilnost sa drugim evropskim zemljama koje su u ove procese stupile deceniju ranije. Sa druge strane, bogati resursi (i iz toga proizišla visoka relevantnost sektora za nacionalnu ekonomiju), posedovna struktura i postojanje tržišnih uslova privređivanja i u doreformskom periodu, uslovili su izvesne razlike u odnosu na iskustva zemalja u okruženju. Reprivatizacija/restitucija zemljišta, suprotno drugim tranzicionim zemeljama, u R. Srbiji nije imala značajnije posledice na agrarnu strukturu s obzirom na visoku zastupljenost privatnog sektora u ukupnim poljoprivrednim resursima i pre početka tranzicije. Generalno, najznačajniji elementi reformskih procesa u agrarnom sektoru R. Srbije od 2000. godine do danas su svakako bili: liberalizacija tržišta, privatizacija prerađivačke industrije, aktiviranje agrarnog finansijskog tržišta, kao i započinjanje formiranja novih institucionalnih formi na svim nivoima.

U pogledu promena u insitucionalnom uređenju sektora u periodu 2000–2007. godine, može se reći da su se one odvijale sporo, bez kontinuiteta u započetim procesima, i da nisu bile praćene dovoljnim naporima na podizanju ljudskog potencijala koji bi trebalo da iznese složene reformske zahteve. Pored toga, višegodišnje mešanje nadležnosti republičkih i saveznih institucija je umnogome usporavalo institucionalne promene u sektoru. Pored toga, neizvesnost u pogledu pristupanja EU i STO, nepovoljno je uticala na dinamiku prilagođavanja zahtevanim standardima i procedurama.

Agrarna politika R. Srbije je početkom 2000. godine bila usmerena na rešavanje urgentnih problema agrara i saniranje stanja zatečenog u sektoru nakon kriznih devedesetih godina. Osnovni pravac njenog delovanja bila je podrška zemljoradničkim gazdinstvima podsticajima za izmenu proizvodne strukture. Otvaranje spoljnog tržišta i autonomni trgovinski preferencijali EU (sadržani u Rezoluciji 2007/2000 EC i dopunjeni regulativom 2563/2000 EC), zajedno sa privatizacijom industrijskih preduzeća (pre svega šećerana i uljara) povoljno su uticali na rast mogućnosti izvoza. Podsticajima koje je MPŠV davalo za proizvodnju industrijskog bilja uticalo se na izmenu proizvodne strukture i obezbeđenje sirovina za prehrambene proizvode. U ovom periodu (2000–2003. godine) menjana su i sistemska rešenja vezana za

nadležnost institucija i pojačan sistem kontrole u oblastima u kojima je siva ekonomija tokom devedesetih bila najizraženija. Relativno skromna budžetska izdvajanja za poljoprivredu nisu ostavila prostora za radikalnije promene u mehanizmima podrške.

Od 2004. godine u agrarnoj politici R. Srbije načinjen je snažan zaokret u strateškim opredeljenjima i implementacionim mehanizmima u odnosu na prethodni period. Reformisana agrarna politika trebalo je da doprinese rastu konkurentnosti porodičnih komercijalnih gazdinstava, uz zaokret implementacionih mehanizama od politike podsticaja dohotku na podsticanje investicija. Strategiju razvoja poljoprivrede je 2005. godine usvojila Vlada R. Srbije (Službeni glasnik RS, broj 78/2005). U Strategiji su definisani opšti strateški ciljevi: izgraditi održiv i efikasan poljoprivredni sektor koji može da se takmiči na svetskom tržištu, doprinoseći porastu nacionalnog dohotka, obezbediti hranu koja zadovoljava potrebe potrošača u pogledu kvaliteta i bezbednosti, održati podršku životnom standardu za ljude koji zavise od poljoprivrede, a nisu u stanju da svojim razvojem prate ekonomske reforme, osigurati podršku održivom razvoju sela, sačuvati životnu sredinu od uticaja efekata poljoprivredne proizvodnje, pripremiti poljoprivredu R. Srbije za integracije u EU, pripremiti politiku domaće podrške i trgovine u poljoprivredi za pravila STO.

Podsticajna politika predstavlja bitan stub razvojne politike poljoprivrede. U skladu sa uslovima i potrebama razvoja poljoprivrede, utvrđuje se i odnos prema subvencioniranju. Poslednjih godina, mnogi aspekti podrške definisani su u okviru sporazuma o poljoprivredi WTO (Svetska trgovinska organizacija). Sporazum posebno ističe da je briga svake zemlje obezbeđivanje dovoljno hrane po prihvatljivim cenama.

Podsticaji u oblasti poljoprivrede R. Srbije obuhvataju set različitih mera, koje karakteriše vrlo neujednačen oblik interne podrške.

Tabela 1. pokazuje osnovne grupe mera u Programima raspodele i korišćenja sredstava subvencija u oblasti poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede i obuhvata period 2008-2012. Godine [3, str. 28]. Programi Ministarstva poljoprivrede nisu rađeni po nekom standardnom sistemu koji bi korisnicima omogućio jednostavan uvid u politiku i praćenje njenih promena od godine do godine. To znači da nema jedinstvenog sistema grupisanja mera u potprograme i da se potprogrami i grupe menjaju.

Ekonomski položaj privrede R. Srbije trenutno je izuzetno složen i beleži skroman rast privredne aktivnosti i odsustvo većih direktnih investicija i ulaganja. U takvom okruženju, kada je i industriji neophodan kapital za pokretanje proizvodnje, ona neće moći, bar ne uskoro, da finansijski

značajnije pomogne agraru, već će ga ograničavati i na drugi način. Opšta su mišljenja i stavovi većine agroekonomista da je agrarna politika do danas često bila kritikovana, jer nije čvrsto zastupala zahteve očuvanja i razvoja poljoprivrede. Očito je da u R. Srbiji nisu postavljeni čvrsti stavovi po pitanju potrebe kontinuiranog izdvajanja za subvencije, kao i određivanja dinamike i rokova u pružanju pomoći poljoprivredi i poljoprivrednim proizvođačima. Sama činjenica da poljoprivreda kod nas učestvuje sa oko 8,7% u bruto društvenom proizvodu [10, 14], a svega oko 2,48% agrarni budžet učestvuje u ukupnom budžetu R. Srbije (podatak za 2013. godinu) - govori sama po sebi o odnosu države prema poljoprivredi [8, 11]. Ono što se može zameriti dosadašnjoj agrarnoj politici, to je da ona ne uvažava specifičnosti poljoprivrede.

Tabela 1 Osnovne grupe mera u Programima za period 2008-2012

2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Neizmirene obaveze Tekući i razvojni podsticaji: Subvencije za mleko i ind. bilje Mere unapređenja produktivnosti gazdinstava Mere uređenja poljoprivr. zemljišta Mere podsticanja izvoza Kupovina pšenice za strateške rezerve Regresiranje đubriva i goriva Stručne poljopr. službe Registar polj. gazdinstava Subvencije za unapređenje sela Mašine i oprema.	Neizmirene obaveze Tekući i razvojni podsticaji: Subvencije proizvodnji i povećanju produktivnosti Mere unapređenja sela Mere i akcije u poljoprivredi Stručne poljoprivredne službe.	Subvencije javnim nefinansijskim preduzećima i organizacijama Neizmirene obaveze Tekući i razvojni podsticaji: Subvencije proizvodnji i povećanju produktivnosti Mere unapređenja sela Mere i akcije u poljoprivredi Stručne poljoprivredne službe Zgrade i građevinski objekti Mašine i oprema.	Subvencije javnim nefinansijskim preduzećima i organizacijama Subvencije za unapređenje proizvodnje Stručne poljoprivredne službe Sredstva za otkup polj. proizvoda (sredstva za podršku stabilnosti tržišta poljopr. proizvoda) Mašine i oprema.	Subvencije javnim nefinansijskim preduzećima i organizacijama Nabavka domaće finansijske imovine

Izvor: Bogdanov, Volk i Rednak, 2012

Da bi poljoprivreda ostvarila pozitivne rezultate i da bi se otklonile njene specifičnosti, neophodna je aktivna politika državnih institucija u interesu razvoja agrara. Država treba da dobije ulogu partnera privrednim

subjektima na tržištu. U nastojanju da ostvari dugoročne strateške ciljeve ona treba da sarađuje sa privatnim sektorom. Aktivna dugoročna agrarna politika podrazumeva formulisanje koncepta razvoja poljoprivrede, razvoj institucija, zakonodavstva, subvencija i investicija u poljoprivredne resurse. Najvažnije mere u tom pravcu su: povećanje učešća agrarnog budžeta u visini 5% u narednoj godini, uz postepen porast učešća agrarnog budžeta u nacionalnom budžetu po godinama do nivoa od 10%; stimulisanje komercijalnih bankarskih institucija da se uključe u finansiranje primarne poljoprivredne proizvodnje putem subvencionisanja kamatne stope od strane države; stimulisanje izgradnje i korišćenje silosa i hladnjača, nabavke opreme, ulaganja u infrastrukturu, unapređenje kvaliteta i standardizacija, kao i povećanje investicija.

Zaključak

Prema prirodnim i demografskim resursima poljoprivreda R. Srbije je potencijalno izvozna delatnost, što treba da bude strateško opredeljenje u koncipiranju našeg agrarnog razvoja. Međutim, treba istaći da je poljoprivreda R. Srbije deklarativno i do sada promovisana kao potencijalno izvozna delatnost. U periodu od dezintegracije SFRJ do promena u 2000. godini, zbog ekonomskih sankcija SB UN i drugih opštepoznatih regionalnih (ratovi u okruženju) i međunarodnih okolnosti, neminovno smo bili orijentisani na domaće tehničko-tehnološke i ekonomske resurse za poljoprivrednu proizvodnju. Od 2000-te postepeno zanemarujemo domaće resurse i oslanjamo se, po mišljenju autora ovoga rada, previše na međunarodnu zajednicu - od donacija do SDI. Međutim, između napred navedene dve krajnosti, R. Srbiji je potrebna uravnotežena orijentacija i na domaće resurse i na saradnju sa međunarodnom zajednicom, kao i maksimalno korišćenje prednosti koje proizilaze iz oba navedena pristupa.

Relativno skroman i kontinuirani suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni poljoprivredno-prehrambenih proizvoda R. Srbije u periodu od 2005. do 2012. godine, nije rezultat dugoročno osmišljene i naročito ne ekonomski podržane razvojne politike u ovoj delatnosti, već je, pre svega, posledica smanjenja kupovne moći naših potrošača. Održavanju ovog suficita doprineli su i eksterni faktori u procesu uključivanja R. Srbije u međunarodne ekonomske tokove, kao što su kvote za preferencijalni izvoz iz R. Srbije u Evropsku uniju (pre svega za 180.000 tona šećera), liberalizacija

trgovine između članica CEFTA, status najpovlašćenije nacije na tržištu SAD i bescarinska razmena sa Ruskom Federacijom. Međutim, upravo ove pogodnosti na inostranim tržištima ukazuju na neracionalno korišćenje raspoloživih resursa u R. Srbiji.

I pored obezbeđenog plasmana, duge tradicije i solidnog znanja za poljoprivrednu proizvodnju, ukazane izvozne šanse su nedovoljno iskorišćene zbog neodgovarajuće organizovanosti proizvođača i nedovoljno stimulativnih ekonomskih mera u agrarnoj politici.

Za novi iskorak poljoprivrede R. Srbije na međunarodnom tržištu potrebno je preduzeti više međusobno usklađenih mera i aktivnosti: revitalizaciju dofarmerskog sektora, posebno u proizvodnji mineralnih đubriva i mehanizacije za sitnija i srednja poljoprivredna gazdinstva; supstituciju neobnovljivih sa obnovljivim i alternativnim izvorima energije, u čemu značajno zaostajemo ne samo za razvijenijim zemljama već i za zemljama u okruženju; razvoj infrastrukture za potrebe poljoprivrede (odvodnjavanje i navodnjavanje, putna mreža, protivgradna zaštita, sistemi za prečišćavanje otpadnih voda...) itd.

Literatura

1. Agromreža, (2012). *Tržište poljoprivredne proizvodnje u Srbiji*, Beograd.
2. Anufrijev, A., Dašić, G., (2011). *Agrar kao spas za posrnulu ekonomiju Srbije*, Ekologika, br. 62.
3. Bogdanov, N., Volk, T., i Rednak, M., (2012). *Analiza direktne budžetske podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju Srbije*, Vlada Republike Srbije, Beograd.
4. Bogovac Cvetković, N., Ilić, B., i Milićević, B., (2010), *Globalizacija i konkurentnost agrarnog sektora Srbije*, Ekonomske teme br. 1
5. ECPRD 2137, (2013). *Allocations for agriculture in the state budget for 2012*, Reply provided by Austrian parliament, Wiena.
6. Kapor, P., (2011). *Strane direktne investicije u poljoprivredi*, Ekonomika poljoprivrede, br. 2
7. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, (2010). *Nacionalni program poljoprivrede Srbije 2010-2013.*, Beograd.
8. Narodna skupština Republike Srbije. (2013), *Zakon o budžetu Republike Srbije za 2013.*, Beograd.
9. Republički zavod za statistiku, (2013), *Popis poljoprivrede 2012. godine u Republici Srbiji*, Beograd.

10. Republički zavod za statistiku, (2013). *Statistički godišnjak Srbije 2012*, Beograd.
11. Stojanović, Ž., (2009). *Agrarna politika kao pratilac tržišnih zakonitosti*, Agrarna i ruralna politika u Srbiji 1, DAES - Društvo agrarnih ekonomista Srbije, Beograd.
12. Ševarlić, M., Tomić, D., Bugarin, Đ., (2011). *Kritički osvrt na prilagođavanje agrarne politike ZAP-u*. Tematski zbornik Agrarna i ruralna politika u Srbiji (2), DAES, Beograd.
13. Tomić, D., Popović, V., (2011). *Kako povećati kupovnu moć poljoprivrede Srbije - izazovi u 2011. godini*, Ekonomika poljoprivrede, br. 3-4
14. Tomić, D., Ševarlić, M., (2011). *Stanje i perspektive poljoprivrede Srbije u uslovima krize*, Škola biznisa, Broj 2
15. Tomić, D., Ševarlić, M., Lukač, D. (2010). *Agroprireda Srbije, zemalja CEFTA i Evropske unije - komparacije i problemi integracije naše agroprirede*. Tematski zbornik Evropska unija i Zapadni Balkan - izazovi za agroprirodu Srbije: Šta nam je činiti?, DAES, Beograd.
16. Vlahović, B., Tomić, D., Ševarlić, M., (2011). *Konkurentnost agropriivrede Srbije - činilac uspeha na međunarodnom tržištu*. Tematski zbornik Agroprireda Srbije i evropske integracije: Gde smo i kako dalje?, DAES, Beograd.
17. Zakić, Z., Stojanović, Ž., (2008). *Ekonomika agrara*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.

REFORM OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN TRANSITION OF SERBIAN ECONOMY

Abstract: Systemic and structural reform of the agricultural sector in Serbia began after the political changes in the year 2000. The dynamics and overall effects of a reform to date show a high compatibility with other European countries that began the process a decade earlier. On the other hand, vast resources, ownership structure and the existence of market conditions have caused some differences comparing to the experiences of countries in the region. The goals of transitional reforms in agriculture are numerous: privatization, restructuring, competition, demonopolization, enlargement of property, farmerisation. It is necessary to build a new agrarian structure, introduce a market economy system, change the system of financing and lending, to introduce a stock market, to conceive a new model of agricultural cooperatives, to build the concept of rural development, and to harmonize agrar legislation with rules and standards of EU.

Keywords: agrarian sector, reform, transition, agrarian structure, economy

INSTITUCIONALNI OKVIR ZA PODSTICANJE PREDUZETNOG KAPITALA

Dr Sanja Vučković*, Milan Stefanović**

Apstrakt: Mnoga preduzeća, a posebno mikro, mala i srednja, naročito u začetnoj i početnoj fazi poslovanja, nisu u stanju da ispune uslove pod kojima se daju bankarski krediti, posebno u pogledu sredstava obezbeđenja duga. Preduzetni kapital predstavlja alternativni izvor finansiranja za ciljno društvo za koje fond preduzetnog kapitala proceni da ima izgledne šanse, inovativni i preduzetnički potencijal i poslovne perspektive da se razvije, poraste i postane konkurentno kao značajan privredni subjekat koji može da donese visoke stope prinosa na uloženi kapital. Preduzetni kapital u Republici Srbiji nije regulatorno prepoznat kao poseban finansijski instrument i pravni posao, kao ni društva koja ga obezbeđuju, ne postoji zakonski osnov za prepoznavanje u drugim zakonima nosilaca preduzetnog kapitala i poslova koje oni obavljaju. Zasebnim uređenjem ove oblasti postiže se pravna jasnoća i praktična upotrebljivost normi, čime se pozitivno utiče na privlačenje većeg obim investicija. Zakonom treba urediti osnivanje i poslovanje fondova preduzetnog kapitala i društava za upravljanje, upravljanje fondovima preduzetnog kapitala i društvima za upravljanje i nadzor nad radom ovih fondova i društava, kao i druga pitanja od značaja za oblast fondova preduzetnog kapitala.

Ključne reči: preduzetni kapital, fondovi preduzetnog kapitala, investiranje, institucije, finansijska regulacija

Uvod

Oporavak i razvoj Republike Srbije (R. Srbije) pretpostavljaju angažovanje svih raspoloživih resursa i institucionalnu podršku u različitim oblastima društva i privrede. U radu dajemo doprinos ovom zadatku. Analiziramo makroekonomski i mikroekonomski značaj specifičnog oblika investiranja – preduzetnog kapitala (*venture capital*). Najveća pažnja u sledećih nekoliko godina nesumnjivo će se i dalje poklanjati krupnim investicijama, što je i razumljivo s obzirom na probleme u javnim preduzećima, preduzećima s državnim kapitalom i preduzećima u

* Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet u Beogradu,
e-mail: svuckovic@megatrend.edu.rs

** USAID projekat za bolje uslove poslovanja, e-mail: milan.stefanovic.legal@gmail.com

restrukturiranju i privatizaciju/investiranje koje se u ovim oblastima očekuje. Ipak, ne bi bilo dobro da se zanemare i neki drugi oblici priliva kapitala i investitori, a naročito oni koji su orijentisani ka manjim inovativnim preduzećima. Zbog toga, posebnu pažnju u ovom radu posvećujemo institucionalnoj podršci preduzetnom kapitalu. Prvo kratko analiziramo eksternu održivost i potrebu za stranim kapitalom iz makro ugla, zatim razmatramo značaj preduzetnog kapitala za razvoj preduzeća (mikro aspekt), da bismo se u najvećem delu rada posvetili karakteristikama potrebne i poželjne regulacije i institucionalnoj podršci preduzetnom kapitalu.

Makroekonomski značaj

Objektivno sagledavanje srednjoročnih perspektiva privrede R. Srbije ukazuje na činjenicu da će održavanje makroekonomske stabilnosti biti izazov za kreatore ekonomske politike. Planirani deficit opšte države u 2014. godini od 7,1% BDP-a (2,4 mlrd evra) previsok je. On je, prvo, najveći u čitavoj Istočnoj i Centralnoj Evropi i, drugo, povećava se u odnosu na 2013. godinu (za oko 0,5% BDP-a). Javni dug će i u narednom periodu nastaviti ubrzano da raste ukoliko izostane snažnija fiskalna konsolidacija u sledeće tri godine. Stabilizacija odnosa duga prema BDP-u do kraja 2016. godine na osnovu budžeta za 2014. godinu i mera sadržanih u srednjoročnoj fiskalnoj strategiji – malo je verovatna. Loša praksa davanja garancija, pre svega, za zaduživanje javnih preduzeća, ne samo da je nastavljena, već je iznos planiranih garancija nominalno za oko 60% veći u odnosu na plan iz Zakona o budžetu za 2013. Prihodi od prodaje državne imovine i povoljni krediti po osnovu međudržavnih sporazuma mogu olakšati Vladi finansiranje državnih obaveza u narednom periodu i umanjiti rashode za kamate, ali je za trajno i održivo smanjenje javnog duga ključno oštro smanjenje fiskalnog deficita i obustavljanje odobravanja garancija. Imajući u vidu da se u 2014. godini očekuje usporeni privredni rast (od oko 1%), procenjujemo da bi javni dug mogao prevazići 70% BDP-a do kraja sledeće godine.

R. Srbija je zabeležila najveći rast javnog duga u periodu posle krize u odnosu na uporedive zemlje Centralne i Istočne Evrope. Na kraju 2009. godine, R. Srbija je sa javnim dugom od oko 38% BDP-a bila na nivou proseka posmatranih zemalja. Međutim, tokom poslednje četiri godine dug je porastao za skoro 30% BDP-a, daleko više nego u ostalim zemljama, pa je R. Srbija danas zemlja sa drugim najvećim učešćem javnog duga u BDP-u (odmah posle Mađarske). Izuzetno brz rast javnog duga u prethodnom periodu je važan uzrok viših kamatnih stopa na zaduživanje R. Srbije u

poređenju sa drugim zemljama u okruženju. Dug Mađarske je na nivou od oko 80% BDP-a, ali je u poslednje četiri godine praktično nepromenjen, što daje jasan signal inostranim investitorima da je javni dug stavljen pod kontrolu. Iako nije jedini, to je svakako važan uzrok nižih kamatnih stopa u odnosu na R. Srbiju, čiji dug u istom periodu eksplozivno raste [7, 62].

Pored dinamike budžetskog deficita i javnog duga, želimo da sagledamo i mogući razvoj eksterne pozicije R. Srbije. U jednom srednjoročnom scenariju [18, 58] pokazali smo da je, čak i pri optimističnim pretpostavkama (priliv SDI do 2 mlrd evra godišnje), suština problema negativni kreditni saldo sa inostranstvom. Zahvaljujući evroobveznicama, ili kreditima namenjenim pokrivanju budžetskog deficita, taj negativni saldo se neutrališe, pa u 2013. i 2014. godini nema erozije deviznih rezervi; ali ta erozija postaje posle toga sve brža i naročito je izrazita u 2017. godini u kojoj se javlja skok otplata zbog dospeća paketa evroobveznica (drugi i treći skok otplata dospeće u 2020. i 2021. godini). Devizne rezerve u 2017. godini svele bi se na vrednost jednomesečnog uvoza robe i usluga. Posledice bi bile problemi sa eksternom likvidnošću, odnosno, zamašna deprecijacija dinara.

Vladine projekcije iz Fiskalne strategije u vezi sa srednjoročnom eksternom održivošću odražavaju teško ostvariv scenario. Pretpostavlja se da će privredni rast biti praćen visokim rastom investicija i izvoza, s jedne strane, i niskim rastom uvoza i padom potrošnje, s druge strane [16]. Smatramo da ove međuzavisnosti nisu verodostojno postavljene. U našem scenariju pretpostavljamo da je privredni rast praćen rastom investicija i izvoza (i pored pada potrošnje), ali i da oni moraju da budu hranjeni dinamičnijim rastom uvoza nego što je to predviđeno. Posledice su ulaženje u crvenu zonu indikatora eksterne održivosti, a naročito je kritično ponašanje deviznih rezervi (koje padaju na vrednost jednomesečnog uvoza u 2017. godini). Alternativno, ukoliko se pretpostavi da će izvoz da raste brže od uvoza (i da će negativan neto-izvoz zaista da se redukuje u skladu sa Vladinim planovima), procenjujemo da će investicije rasti znatno sporije nego što se priželjkuje i da će izostati privredni rast, pa i smanjenje nezaposlenosti.

Objektivno sagledavanje srednjoročnih perspektiva privrede R. Srbije ukazuje na činjenicu da će biti teško održati stabilnost. U svakom slučaju, pokazatelji eksterne održivosti biće izvan zone održivosti i plaćanje spoljnih obaveza je ugroženo. U takvim uslovima, kratkoročno se kao imperativ nameće aranžman sa MMF-om, a vreme je i da se razmotri potreba za reprogramiranjem plaćanja obaveza u kritičnim godinama (2017. je prva od njih). Znatnije sužavanje spoljnotrgovinskog deficita samo donekle relaksira

spoljnu poziciju države, ali ne može proći bez posledica na drugoj strani – manjih investicija i nižeg privrednog rasta. Tada će nezaposlenost ostati izuzetno visoka, pa se ponovo postavlja pitanje socijalne i ekonomske održivosti takvog privrednog sistema.

Neto priliv stranih direktnih investicija u našem scenariju od 2014. do 2017. iznosi oko 5% BDP (od 1,7 do 2 mlrd evra godišnje). Postoji li mogućnost da on bude veći (uz eventualno veći priliv investicionih kredita) i da se time bar delimično neutrališe erozija deviznih rezervi? Pored malog broja većih privatizacija (Telekom) potrebno je stvarati uslove za priliv novih vidova kapitala. To bi olakšalo održavanje makroekonomske stabilnosti u R. Srbiji.

Mikroekonomski značaj

Ekonomska kriza nakon 2008. godine je dodatno naglasila probleme u finansiranju malih i srednjih preduzeća u R. Srbiji. Ona je dovela do smanjenja tražnje i oštrog pada prodaje, s jedne strane, i do produženja roka naplate potraživanja, s druge strane. Kao posledica, povećavaju se nelikvidnost i insolventnost, pa i broj stečajeva i bankrotstava. Prilagođavanje malih i srednjih preduzeća je u krizi otežano s obzirom na nekoliko činjenica. Prvo, teret prilagođavanja velikih preduzeća prebačen je s velikih na mala preduzeća. Ova tvrdnja se ogleda u skraćenju roka plaćanja i produžetku roka naplate u odnosima između malih i velikih preduzeća. Drugo, mala i srednja preduzeća imaju manje mogućnosti da smanje obim poslovanja, a da ne ugroze osnovni biznis model, tj. pretpostavke za preživljavanje. Ona imaju nezadovoljavajuće izvozne performanse, snažno su oslonjena na uvoz (pa ih slabljenje dinara naročito pogađa) i fokusirana su na lokalna tržišta. Treće, mala i srednja preduzeća nemaju mogućnost da u kratkom roku diversifikuju poslovnu aktivnost i da na taj način smanje pritisak na osnovnu delatnost. Četvrto, visoko su zavisna od pozajmljenih kratkoročnih izvora finansiranja i imaju manji manevarski prostor prilikom reprogramiranja obaveza u pregovorima s kreditorima.

Privredna društva mogu da se finansiraju iz unutrašnjih i spoljnih izvora (interno i eksterno finansiranje), a eksterno finansiranje podrazumeva dva osnovna načina: zaduživanje ili dokapitalizacija, odnosno, povećanje osnovnog kapitala (*debt or equity*). Međutim, mnoga društva, a posebno mikro, mala i srednja, naročito u začetnoj i početnoj fazi poslovanja, nisu u stanju da ispune uslove pod kojima se daju bankarski krediti, posebno u pogledu sredstava obezbeđenja duga (naročito u pogledu hipoteka). Takođe,

ovakva društva često nemaju potrebnu kreditnu istoriju da bi im bio odobren kredit [17, 56]. Premda imaju utrživu inovativnu ideju, teškoću predstavlja i činjenica da ova društva često nemaju znanja i veštine iz oblasti ekonomije, finansija, marketinga, menadžmenta i poslovnog prava koja su potrebna da bi mogli da plasiraju svoju ideju na tržište u vidu robe ili usluga i ostvare zaradu. S druge strane, posebno iz razloga povišenog rizika, banke generalno ne pokazuju naročitu zainteresovanost da plasiraju kredite u poslovne projekte i poduhvate ovih društava, nego u projekte i poduhvate velikih društava, što je uzrokovano i ograničenjima iz propisa – Bazelski principi i standardi, bankarski propisi Evropske unije koji se odnose na bankarske grupacije, nacionalni opšti i posebni zakoni i podzakonski propisi i akti centralne banke, prudencijalna regulativa i standardi, tako da često objektivno nisu u mogućnosti da podrže projekte i poslove koji zbog rizika podrazumevaju više obavezne iznose na ime rezervi i/ili propisuju dodatne uslove i druge elemente koje je neophodno ispuniti. Istovremeno, finansijska sredstva za realizaciju velikog broja poslovnih poduhvata i projekata koja potiču iz javnih i međunarodnih institucionalnih finansijskih izvora često nisu raspoloživa malim i srednjim društvima u neophodnoj kritičnoj masi. U začetnoj i početnoj fazi razvoja, mikro i malo društva najčešće se finansiraju iz sredstava osnivača (lična ušteđevina), njegove porodice i prijatelja (pozajmice), i ostaju izvan pristupa bankarskim kreditima. Pored navedenog, tržište kapitala već duže ne ostvaruje zadovoljavajuće stope prometa i teško se oporavlja od krize. Postojeći investicioni fondovi su najviše zainteresovani za ulaganje u velika privredna društva i akcionarska društva čijim se akcijama trguje na tržištu kapitala, dok tržište preduzetnog kapitala (*venture capital*), kao ni mikrofinansijsko tržište u našoj zemlji još uvek nije dovoljno zastupljeno i razvijeno.

Uloga mikro, malih i srednjih društava je od posebnog značaja za razvoj privrede i preduzetništva, transfer tehnologije, porast dodate vrednosti, inovativnost, konkurentnost i zapošljavanje, budući da ova preduzeća učestvuju sa oko 98-99% u ukupnom broju privrednih subjekata i generišu od 50 do 60% ukupne zaposlenosti. Mikro, mala i srednja društva su, istovremeno, i najosetljiviji privredni sektor – najveći broj novoosnovanih privrednih subjekata spada u ovu kategoriju, ali i najveći broj privrednih subjekata koji je prestao sa radom, obično u tzv. kriznim godinama poslovanja (najčešće, treća godina poslovanja). Nezadovoljavajući i nedovoljan pristup izvorima finansiranja problem je s kojim se stalno suočava velika većina mikro, malih i srednjih društava u R. Srbiji. Istraživanja pokazuju da čak oko 60% malih i srednjih društava ne koristi kredite (prosek u srednje razvijenim zemljama je oko 30%), a da i oni koji

uzimaju kredite, u proseku uzimaju male iznose i veoma ih retko koriste za investicije. Najlošiji pristup izvorima finansiranja imaju mikro društva, premda često imaju veliki potencijal za podsticanje privrednog rasta. Loš pristup izvorima finansiranja mikro, malih i srednjih društava negativno se odražava na privredni oporavak i konkurentnost ekonomije. Za razliku od većine zemalja Evropske unije u kojima raste broj mikro, malih i srednjih društava, u R. Srbiji se poslednjih godina broj ovih društava smanjuje, posebno iz razloga nelikvidnosti i insolventnosti, uzrokovanih velikim delom slabim pristupom finansijskim izvorima.

S obzirom na niz ograničenja za pribavljanje kapitala tradicionalnim putem, naročito za inovativne delatnosti, neophodno je iznaći nove i pristupačnije izvore finansiranja kojima će se zadovoljiti potrebe za kapitalom preduzeća koja zbog specifične delatnosti ili životne faze u kojoj se nalaze nemaju veliki broj alternativnih izvora.

Izvori finansiranja

Privatni izvori finansiranja podrazumevaju finansiranje različitih životnih faza malih i srednjih preduzeća od strane individualnih investitora, ili kompanija koje su u privatnom vlasništvu, organizovanih najčešće u vidu ortačkih ili društava sa ograničenom odgovornošću. Ovi izvori finansiranja obično se odnose na sredstva samog osnivača preduzeća, njegove porodice i prijatelja koji su voljni da sponzorišu preduzetničku ideju, kapitala biznis anđela i fondova preduzetnog kapitala. Ulaže se u preduzeća koja se ne listiraju na berzi i nisu u mogućnosti da prikupe sredstva javnom emisijom hartija od vrednosti. Finansiranje putem privatnih izvora ima više pojava oblika, kako po načinu tako i po karakteristikama poslovanja preduzeća kojima je kapital potreban [19].

Kapital privatnih investitora može se pojaviti kao semenski kapital (*seed funding*), kao kapital za početnu fazu razvoja (*start up*), kapital za finansiranje rane ekspanzije preduzeća (*early growth capital*), ubrzanog rasta, finansiranje otkupa od strane eksternih ili internih menadžera (*buyout*), mezanin kapital (*mezzanine capital*) i finansiranje koje pomaže procesu javnog pribavljanja kapitala – inicijalne javne ponude (IPO), kao i finansiranje koje premošćava jaz između različitih faza (*bridge financing*) [9, 6].

Finansiranje preduzeća koja se nalaze na samom početku svog životnog veka podrazumeva inicijalna ulaganja vlasnika. Ulaganja vlasnika su najčešće nedovoljna za nesmetano poslovanje i realizaciju ideje. Pored

kapitala samog vlasnika, u ovoj fazi se prikuplja i, nazovimo ga, 3P kapital – kapital porodice, prijatelja i (ostalih) pobornika ove preduzetničke ideje (*3F – family, friends and fools*). Ovaj semenski privatni novac najčešće je dovoljan za pokrivanje *start up* faze, a nedovoljan za finansiranje proizvodnje i rane prodaje proizvoda. Pored ličnog kapitala vlasnika i njemu bliskih osoba, dve faze – istraživanje i razvoj proizvoda (*R&D*) i početna (*start up*) faza – moguće je finansirati i putem kapitala biznis anđela (*business angels*) i preduzetnog kapitala (*venture capital*). I u ovoj fazi je vrlo teško dobiti bankarski kredit jer ne postoji opipljiva imovina koja će poslužiti kao zaloga, budući da će banka zajmodavac najverovatnije tražiti osiguranje za izdati kredit [13, 4].

Biznis anđeli su imućni pojedinci koji investiraju lični novac u inovativna preduzeća, obično znanjem intenzivna preduzeća koja nose veoma visok rizik, ali i mogući visok budući prinos [2]. Novčani tok ovih preduzeća je neizvestan i promenljiv, kao i period povraćaja uložениh sredstava. Njihovo ulaganje gotovo isključivo je vezano za ranu fazu rasta. Prinosi koje ovi investitori očekuju su oko deset puta veći od inicijalnog ulaganja. Očekivani period povraćaja investicije je pet do sedam godina. Istekom ovog perioda, napuštaju preduzeće i ulaze u nove poslove. Obično su u pitanju preduzeća iz oblasti informacione tehnologije, biohemije, molekularne biologije i sličnih sofisticiranih, intelektualno i tehnološki intenzivnih brzo rastućih delatnosti. Pojedinci donose svoja iskustva, kontakte, obavljaju ekspertizu, postavljaju strategiju, daju savete, a za uzvrat dobijaju vlasnički udeo u kompanijama u koje ulažu. Radi se najčešće o kontrolnom vlasništvu koje im omogućava kompletno upravljanje preduzećem [4]. Biznis anđeli ulažu 20.000 do 250.000 evra u pojedinačno preduzeće, što je mnogo manje od ulaganja fondova preduzetnog kapitala koja su najčešće veća od dva miliona evra.

Finansiranje otkupa preduzeća od strane menadžera (MBO) obično se realizuje u zreloj fazi životnog ciklusa preduzeća. U pitanju je proces klasične akvizicije većinskog dela ili čitavog preduzeća od strane menadžmenta, mada ovaj proces može imati više različitih oblika. Ako su u pitanju preduzeća u zreloj fazi, već listirana na berzi, onda je težnja menadžmenta da kupovinom akcija preuzmu kompaniju. Otkup većinskog dela vlasništva može biti internog karaktera, kada preduzeće preuzimaju postojeći menadžeri preduzeća, a isto tako ovaj proces je moguće sprovesti i eksterno – uz pomoć menadžmenta koji nije bio u samom preduzeću.

Mezanin finansiranje podrazumeva ulaganje kapitala investitora, najčešće fondova preduzetnog kapitala, u fazi ekspanzije preduzeća kada

postoje realni izgledi da se kompanija približi nekom obliku restrukturiranja i neposredno pre inicijalne javne ponude hartija od vrednosti. Takođe, preduzeće može sem inicijalne javne ponude, planirati proces akvizicije ili nekog poslovnog poduhvata za koji su neophodna veća finansijska sredstva. Dakle, kod ove faze investiranja postoji niži rizik za investitora nego ulaganje u osnivanje, početak poslovanja i rane faze rasta. Preduzeća u ovoj fazi su neretko sa dobrom reputacijom i vrlo profitabilna. Finansiranje ekspanzije preduzeća sprovodi se preko pozajmljivanja novca, stvaranja duga putem konvertibilnih obveznica (obveznica koje se mogu pretvoriti u akcije preduzeća). Drugi način je sticanje preferencijalnih akcija preduzeća u koje se ulažu sredstva, a ovaj način finansiranja je moguće realizovati i kao običan neosigurani dug, u kom slučaju je on nižeg ranga u odnosu na dugovanje drugim dužnicima i ničim nije osiguran.

Sličnih karakteristika mezanin finansiranju ima i tzv. kapital za premošćavanje (*bridge financing*), uz ograničenje da se pod ovim pojmom obično opisuju preduzeća koja sredstva priključuju gotovo isključivo za proces listinga na berzi i inicijalnu javnu ponudu. Praksa pokazuje da najveći procenat ovog načina finansiranja obavljaju investicione banke putem potpune organizacije i pokroviteljstva emisije akcija. Investicione banke za organizaciju emisije dobijaju određeni broj hartija po znatno nižim cenama od emisionih.

Preduzetni kapital u svetu i Republici Srbiji

Kao jedno u sklopu rešenja za postojeće ekonomsko stanje ukazuje se afirmacija preduzetnog kapitala i fondova preduzetnog kapitala. Pomoću ovog kapitala podstiču se razvoj i rast mikro, malih i srednjih društava, preduzetništva i privrede, unapređenje poslovnog i investicionog okruženja, preduzetnička kultura, korporativno upravljanje i investicione aktivnosti.

Preduzetni kapital može biti formalnog (institucionalnog) i neformalnog (vaninstitucionalnog) tipa. Preduzetni kapital u formalnom (institucionalnom) smislu jesu novčana sredstva koja fond preduzetnog kapitala ulaže u formi učešća u osnovnom kapitalu, odnosno, vlasničkom kapitalu, odnosno, povećanja osnovnog kapitala (dokapitalizacije) ciljnih privrednih društava, radi razvoja inicijalne poslovne ideje, osnivanja ciljnog privrednog društva, obezbeđenja početnog kapitala i kapitala u kasnijoj, razvojnoj fazi društva. Ciljna društva su mikro, mala i srednja privredna društva, koja imaju osnovni kapital i čijim vlasničkim hartijama od vrednosti se ne trguje i nije se trgovalo na tržištu kapitala. Ulaganje u vlasnički

(osnovni) kapital pokazuje poslovnu i finansijsku ozbiljnost društva i pruža veće garancije (naravno, ne i kompletnu sigurost) za poverioce da će moći da naplate svoja potraživanja prema društvu. Osnovni kapital pozitivno utiče na bonitet i poslovnu reputaciju društva, kao suštinske uslove za uspešno poslovanje, a kao garantna supstanca kapitala vrši funkciju zaštite poverilaca društva, kao i funkciju zaštite samih ulagača (investitora) u društvo i članova društva, te stvara izgleda za zaključenje novih poslova, sticanje novih prihoda i pristup društva novim finansijskim sredstvima. Kombinacijom povećanja osnovnog kapitala sa pružanjem poslovne podrške društvu čiji se osnovni kapital povećava, te širenjem poslovne mreže, ovladavanjem novim znanjima i tehnologijom, povećavaju se poslovne performanse društva i dodatno mu se olakšava sklapanje novih poslova i pristup novom finansiranju. Obezbeđenje kapitala pomaže ciljnom društvu u pribavljanju obrtnog kapitala, potrebnog za održivo poslovanje i razvoj.

Preduzetni kapital predstavlja alternativni izvor finansiranja za ciljno društvo za koje fond preduzetnog kapitala proceni da ima izgledne šanse, inovativni i preduzetnički potencijal i poslovne perspektive da se razvije, poraste i postane konkurentno kao značajan privredni subjekat koji može da donese visoke stope prinosa na uloženi kapital. Fond preduzetnog kapitala stiče na ovaj način udeo, odnosno, akcije u ciljnom društvu, a time i vlasnička i upravljačka prava u njemu i prihode po tom osnovu, te snosi time sve rizike poslovnog uspeha. Nakon izvesnog vremena koje se meri godinama, kada se ciljno društvo razvije, postigne poslovni uspeh, unapredi korporativno upravljanje i preduzetničku kulturu, uvećavši svoju vrednost, u čemu mu je fond preduzetnog kapitala pomoglo svojim kapitalom, stručnom pomoću, mentorskom podrškom, znanjem i savetima, fond preduzetnog kapitala utvrđuje najbolji način prestanka investicije i izlazi iz vlasničke strukture ciljnog društva (dezinvestiranje) prodajući svoj udeo ciljnog društva. Uspešnim dezinvestiranjem, fond preduzetnog kapitala ostvaruje u preduzetničkom poduhvatu dobit u vidu razlike u ceni (kapitalna dobit).

Investitori (ulagači) u fond preduzetnog kapitala su profesionalni klijenti, odnosno institucionalni investitori (dobrovoljni penzijski fondovi, društva za osiguranje, banke, investicioni i drugi fondovi, investicione kompanije) i privatni investitori koji ispunjavaju propisane uslove i zahteve. Investitori ulozima formiraju fond preduzetnog kapitala, koji služi za ulaganja preduzetnog kapitala. Fondom preduzetnog kapitala upravlja i zastupa ga društvo za upravljanje ili sopstvena (interna) uprava. Preduzetni kapital podrazumeva aktivan pristup u upravljanju ciljnim društvom, za

razliku od klasičnih (tradicionalnih) finansijskih instrumenata, kao što je npr. bankarski kredit, gde banku komercijalnog tipa interesuje isplata glavnice duga i kamate.

Pod neformalnim preduzetnim kapitalom smatraju se poslovni anđeli (*business angels*), a to su fizička lica, odnosno, grupe fizičkih lica čija je redovna delatnost ulaganje vlasničkog kapitala u ciljna društva.

Preduzetni kapital je veoma razvijen u svetu (Sjedinjene Američke Države, Velika Britanija, Holandija, Nemačka i mnoge druge evropske zemlje), gde posluje veliki broj fondova preduzetnog kapitala i postoji razvijena ekonomsko-finansijska i pravna praksa, teorija, brojna stručna literatura, nastavni predmeti, sudski slučajevi i druge značajne oblasti u ovom pogledu. Zapaženu ulogu u oblasti investicija preduzetnog kapitala imaju i međunarodne razvojne institucije - Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD), Evropski investicioni fond (EIF) i Međunarodna finansijska korporacija (IFC), kao deo Grupacije Svetske Banke. Najznačajnija evropska asocijacija za preduzetni kapital je Evropska asocijacija *private equity* i preduzetnog kapitala (EVCA), koja ima bogatu praksu.

Na nivou Evropske unije, preduzetni kapital regulišu Uredba (Regulativa) o fondovima preduzetnog kapitala iz 2013. godine i Uputstvo (Direktiva) o menadžerima fondova za alternativne investicije iz 2011. godine. Na nivou zemalja-članica Evropske unije, preduzetni kapital je uređen na različite načine – zasebnim zakonima (koji pristup je prihvaćen u Nemačkoj, Austriji i Sloveniji) ili u okviru zakonodavstva kojim se uređuju privredna društva (kompanijsko zakonodavstvo) ili finansijske institucije ili investicioni fondovi. U cilju veće afirmacije, mnoge zemlje propisuju poreske i različite druge vrste javnih podsticaja za preduzetni kapital, kao i modele ulaganja javnih sredstava u fondove preduzetnog kapitala.

Preduzetni kapital je slabo zastupljen u privredi Republike Srbije. Kod nas je bilo vrlo malo pravih ulaganja preduzetnog kapitala. Dobru ilustraciju slabe zastupljenosti preduzetnog kapitala kod nas pokazuje poslednje istraživanje Svetskog ekonomskog foruma – Globalni izveštaj o konkurentnosti 2013-2014, prema kome se Republika Srbija nalazi na 129. mestu od 148 zemalja (ekonomija) u kategoriji dostupnosti (raspoloživosti) preduzetnog kapitala (*Venture Capital Availability*). Prema Indeksu privlačnosti preduzetnog kapitala i privatnih plasmana 2013 (*Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2013*), Republika Srbija se nalazi na 82. mestu od 118 zemalja. Ono što dodatno zabrinjava je da ove pozicije pokazuju tendenciju pada, kada se posmatra niz godina - primera radi, u Globalnom izveštaju o konkurentnosti 2011-2012, Republika Srbija je

u kategoriji dostupnosti preduzetnog kapitala zauzimala 121. mesto, a u Indeksu privlačnosti preduzetnog kapitala i privatnih plasmana 2012 se nalazila na 70. mestu, što znači da je za godinu dana pala za 12 mesta.

Da je ovo vrlo popularan i razvijen vid finansiranja preduzeća u mnogim zemljama svedoče razni statistički podaci i analize iz ove oblasti [8, 45 i Venture Capital Association), u SAD u 2004. godini strukturu investitora u fondove preduzetnog kapitala čine: privatni i javni penzioni fondovi (42%), finansijske i osiguravajuće organizacije (25%), zadužbine i fondacije (21%), pojedinci i porodice (10%) i ostali fondovi (2%) [10]. Međutim, treba imati u vidu da, prema podacima NVCA, samo 1% preduzetničkih ideja koje se upute na razmatranje jednom od preko 400 fondova u SAD i nađe put do fonda preduzetnog kapitala. Osnovi uslovi za privlačenje fondova tiču se, pre svega, dobre investicione klime u sredini u kojoj bi ulagali, propisa o zaštiti intelektualne svojine, tržišta kapitala, poreske politike i, naravno, kvalitetnih preduzetničkih ideja. Inflacija i, generalno, nestabilna makroekonomska i politička situacija negativno utiču na razvoj i širenje investicija ovog karaktera.

Institucionalna podrška preduzetnom kapitalu

Neuređenost preduzetnog kapitala znatno otežava obavljanje poslova preduzetnog kapitala u R. Srbiji, što doprinosi pravnoj i ekonomsko-finansijskoj nesigurnosti, nesređenosti i neizvesnosti. Zbog toga što preduzetni kapital nije regulatorno prepoznat kao poseban finansijski instrument i pravni posao, kao što nisu prepoznata i društva koja ga obezbeđuju, ne postoji zakonski osnov za prepoznavanje u drugim zakonima nosilaca preduzetnog kapitala i poslova koje oni obavljaju. Tako, ne postoji zakonski osnov za propisivanje poreskih i drugih fiskalnih i drugih javnih podsticaja za preduzetni kapital [11]. Ovi podsticaji predstavljaju potrebne instrumente za zaokruživanje okvira za preduzetni kapital i veću afirmaciju ovog finansijskog instrumenta, a iskustva drugih zemalja pokazuju da takvi podsticaji pospešuju privlačenje novih investicija preduzetnog kapitala. Nedostatak zakonskog uređenja znatno ograničava i učešće fondova preduzetnog kapitala u različitim vrstama programa, projekata, konkursa, podsticaja za privlačenje investicija i razvoj poslovanja. Zakonska neregulisanost sprečava veće učešće javnih finansijskih sredstava u podsticanju razvoja preduzetnog kapitala, poput finansiranja u obliku tzv. fonda fondova, kada javni fond ulaže sredstva u privatni fond, ili zajedničkog investiranja javnih i privatnih fondova u druge privatne fondove ili ciljna društva. Pravna neprepoznatljivost negativno utiče na

promociju preduzetnog kapitala u R. Srbiji. Privrednici (posebno oni iz reda mikro, malih i srednjih i porodičnih društava), pravnici i ekonomisti nisu u potrebnoj meri informisani i upoznati sa osobinama i značajem preduzetnog kapitala. Navedeno smanjuje značaj poslovnih asocijacija subjekata koji se bave preduzetnim kapitalom i bitno smanjuje privlačenje investicija preduzetnog kapitala.

U prethodne dve Vlade Republike Srbije najavljeno je zakonsko uređenje oblasti preduzetnog kapitala, fondova preduzetnog kapitala i njihove delatnosti. Ovo treba učiniti kroz pripremu i donošenje posebnog zakona. Na taj način, preduzetni kapital se jasno definiše i prepoznaje kao zaseban finansijski instrument, različit i poseban u odnosu na druge slične finansijske instrumente, a fondovi preduzetnog kapitala kao posebne investicione i finansijske institucije. Zasebnim uređenjem ove oblasti postiže se pravna jasnoća i praktična upotrebljivost normi, čime se pozitivno utiče na privlačenje većeg obim investicija.

Zakonom treba urediti osnivanje i poslovanje fondova preduzetnog kapitala i društava za upravljanje, upravljanje fondovima preduzetnog kapitala i društvima za upravljanje i nadzor nad radom ovih fondova i društava, kao i druga pitanja od značaja za oblast fondova preduzetnog kapitala. Zakonom bi bilo propisano da fond preduzetnog kapitala, pod uslovima propisanim tim zakonom, ulaže i raspolaže preduzetnim kapitalom, kao i da može da u ciljna društva ulaže, odnosno plasira mezanin kapital, zajmove i sredstva obezbeđenja kredita, odnosno zajma u obliku garancija. Ovim zakonom treba utvrditi pravnu formu fonda preduzetnog kapitala kao komanditnog društva, društva s ograničenom odgovornošću ili akcionarskog društva, sa shodnom primenom zakona kojim se uređuju privredna društva, a visina osnovnog kapitala ovog fonda trebada bude regulisana tako da stvori dovoljnu garantnu supstancu za poverioce a istovremeno ne predstavlja prepreku za osnivanje fondova.

Kada je reč o osnivačima, članovima i ulagačima (investitorima) u fond preduzetnog kapitala, Zakonom treba postaviti uslove i ograničenja u vidu nemogućnosti da to budu lica osuđivana za krivična dela privredno-finansijskog tipa i privredne prestupe i lica kojima je izrečena mera bezbednosti, odnosno, zaštitna mera zabrane vršenja poziva, delatnosti i dužnosti, kao ni lica sa kojima je raskinut ugovor o prodaji kapitala, odnosno, imovine subjekta privatizacije zbog neizvršenja ugovorenih obaveza. Zakonom treba propisati da ulagač u fond preduzetnog kapitala može biti samo profesionalni klijent u smislu zakona kojim se uređuje tržište kapitala. Taj zakon definiše profesionalnog klijenta kao klijenta koji poseduje

dovoljno iskustva, znanja i stručnosti za samostalno donošenje odluka o ulaganjima i pravilnoj proceni rizika u vezi sa ulaganjima i koji ispunjava uslove propisane tim zakonom. Profesionalnim klijentom u vezi sa svim investicionim uslugama i aktivnostima i finansijskim instrumentima, smatraju se: lica koja za poslovanje na finansijskom tržištu podležu obavezi odobrenja, odnosno nadzora od strane nadležnog organa, kao što su: kreditne institucije, investiciona društva, društva za osiguranje, institucije kolektivnog investiranja, penzijski fondovi, dileri produktnih berzi; pravna lica koja ispunjavaju najmanje dva od sledećih uslova: 1) ukupna imovina iznosi najmanje 20.000.000 evra, 2) godišnji poslovni prihod iznosi najmanje 40.000.000 evra i 3) sopstveni kapital u iznosu od najmanje 2.000.000 evra; Republika, autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave, kao i druge države ili nacionalna i regionalna tela, Narodna banka Srbije i centralne banke drugih država, međunarodne i nadnacionalne institucije, kao što su Međunarodni monetarni fond, Evropska centralna banka, Evropska investiciona banka i sl. međunarodne organizacije. Treba utvrditi da, pored profesionalnog klijenta, ulagač može biti i drugo lice ako se obaveže da će uložiti određeni iznos (npr. najmanje 50.000 evra) i da pisanu izjavu kojom potvrđuje da je svesno rizične prirode ovog ulaganja. Ulagač može biti složeni fond preduzetnog kapitala (fond fondova), kao društvo kapitala koje ulaže sredstva u fondove preduzetnog kapitala. Zakonom treba predvideti da se u fond preduzetnog kapitala mogu ulagati finansijska sredstva u svojini Republike Srbije, autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave (javna finansijska sredstva), u privatnoj svojini i u javno-privatnoj svojini, kao i da se u fondu preduzetnog kapitala može obrazovati odbor ulagača, s tim da je obrazovanje odbora ulagača obavezno kada su u fond preduzetnog kapitala uložena javna finansijska sredstva i finansijska sredstva u javno-privatnoj svojini.

Veoma značajno je definisati cilj ulaganja i plasmana fonda preduzetnog kapitala u vidu razvoja poslovnog koncepta u začetnoj fazi ciljnog društva (začetni ili semenski kapital), razvoja proizvoda i/ili usluga i početnog poslovanja ciljnog društva (početni kapital) i razvoja ciljnog društva, nakon inicijalne i početne faze, unapređenjem poslovnih kapaciteta ovog društva, odnosno širenjem njegovog tržišta, daljim razvojem proizvoda, odnosno usluga i/ili ulaganjem radi obezbeđivanja dodatnog obrtnog kapitala (razvojni kapital).

Kada se radi o strukturi ulaganja i plasmana fonda preduzetnog kapitala, ovim zakonom treba utvrditi obavezu fonda preduzetnog kapitala da od ukupno uložених, odnosno plasiranih finansijskih sredstava u ciljna

društva uloži u ciljna društva najmanje 70% tih sredstava u vidu preduzetnog kapitala, kao i mezanin kapitala koji ima ekonomsku suštinu osnovnog (vlasničkog) kapitala, a narednih najviše 30% finansijskih sredstava uloži, odnosno plasira ciljnim društvima u vidu mezanin kapitala koji ima ekonomsku suštinu dužničkog (pozajmljenog) kapitala, zajmova i sredstava obezbeđenja kredita, odnosno zajma u obliku garancija i jemstava pravnog lica. Zakonom treba propisati da najmanje 50% vrednosti finansijskih sredstava koja fond preduzetnog kapitala ulaže, odnosno plasira u ciljna društva potiče od privatnih ulagača, odnosno iz finansijskih sredstava u privatnoj svojini. Nadalje, ovim zakonom treba propisati maksimalan period koliko fond preduzetnog kapitala može zadržati preduzetni kapitalu u ciljnom društvu. Propisivanjem ovih ograničenja i uslova ostvaruje se usklađenost sa evropskom regulativom kojom se uređuje preduzetni kapital, kontrola i dodela državne pomoći, kao i sa uslovima finansiranja evropskih fondova. Istovremeno sa ovim, treba promeniti i s ovim uskladiti domaće propise o pravilima dodele državne pomoći. Fondovi preduzetnog kapitala su nedepozitne finansijske institucije, tako da kod njih ne postoji sistemski rizik, koji postoji kod depozitnih finansijskih institucija, pa razlog propisivanja ovih ograničenja i uslova nije takvog karaktera, nego je razlog to što će fondovi preduzetnog kapitala koristiti državnu pomoć, uključujući poreske podsticaje i javna sredstva, pa je potrebno uspostaviti strukturu ulaganja kojom se ostvaruje cilj ulaganja i cilj zakona. S tim u vezi, zakonom i drugim propisom treba propisati poreske i druge javne podsticaje za preduzetni i mezanin kapital, odnosno fondove preduzetnog kapitala, ulagače, ulaganja preduzetnog i mezanin kapitala i ciljna društva. Od naročitog značaja bi bio poreski podsticaj kojim se umanjuju poreske obaveze fonda preduzetnog kapitala po osnovu oporezivanja kapitalnog dobitka ostvarenog prenosom učešća u osnovnom kapitalu ciljnog društva kroz dezinvestiranje, čime se pomaže reinvesticija tako stečenih finansijskih sredstava.

Upravljanje fondom preduzetnog kapitala treba propisati kao alternativno: upravljanje od strane društva za upravljanje ili sopstvene (interne) uprave fonda preduzetnog kapitala. Istovremeno, treba urediti ugovor o upravljanju fondom preduzetnog kapitala, koji se zaključuje između fonda preduzetnog kapitala i društva za upravljanje, delatnost i poslove upravljanja, dužnosti u upravljanju, osnovni kapital društva za upravljanje i odnose povodom uzajamnog kapitala i glasačkih prava fonda preduzetnog kapitala i društva za upravljanje, kao i uslove i ograničenja za osnivače, članove, direktora i organe upravljanja i nadzora društva za

upravljanje po uzoru na uslove i ograničenja propisana za osnivače, članove i ulagače (investitore) u fond preduzetnog kapitala.

Zakonom treba urediti postupak izdavanja dozvole za rad fondu preduzetnog kapitala i društvu za upravljanje (licenciranje), uključujući podatke i dokaze koji se dostavljaju u rokove za postupanje, kao i prestanak važenja i oduzimanje ovih dozvola. Takođe, ovim zakonom treba propisati da je društvo za upravljanje dužno da u poslovnim knjigama i finansijskim izveštajima odvojeno prikazuje podatke za svaki fond preduzetnog kapitala kojim upravlja.

Dalje, ovim zakonom, u skladu sa EU regulativom, treba predvideti nadležnost Komisije za hartije od vrednosti (HoV) za vršenje nadzora nad primenom ovog zakona i radom fondova preduzetnog kapitala i društava za upravljanje, oblike nadzora, preventivne mere i mere otklanjanja nezakonitosti. Komisija za HoV već ima veliko iskustvo u nadzoru nad radom investicionih fondova i društava za upravljanje tim fondovima, kao postojećih finansijskih institucija najslabijih institucijama preduzetnog kapitala. Istovremeno, ovim zakonom treba urediti i izveštavanje fondova preduzetnog kapitala i društava za upravljanje prema Komisiji za HoV, kao i obaveznu reviziju poslovanja ovih subjekata, kojom se pribavljaju dokazi za izražavanje mišljenja o zakonitosti i pravilnosti poslovanja fonda preduzetnog kapitala, odnosno društva za upravljanje.

Kaznenim odredbama ovog zakona treba propisati radnje fonda preduzetnog kapitala, društva za upravljanje i trećih lica koje su protivne odredbama ovog zakona i predstavljaju privredne prestepe i prekršaje.

Uređenjem fondova preduzetnog kapitala stvoriće se uslovi za realizaciju novih poslova sadašnje Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, nad kojom nadzor vrši Ministarstvo privrede. Predlogom zakona o izmenama i dopunama Zakona kojim se uređuje ova agencija predviđeno je da će ova agencija investirati u *venture capital* fondove, u skladu sa zakonom. Time bi ova agencija imala svojstvo složenog fonda preduzetnog kapitala (fonda fondova). U tom smislu, Zakonom o budžetu za 2014. godinu na razdelu Ministarstva privrede predviđao je sredstva u iznosu od 33.400.000.000 dinara za nabavku domaće finansijske imovine. Sredstva ove aproprijacije namenjena su za otkup potraživanja po osnovu radnog odnosa u preduzećima u postupku privatizacije u iznosu od 17.400.000.000 dinara i za učešće u kapitalu finansijskih institucija koje se bave kreditnim poslovima izdavanja garancija i učešće u kapitalu privrednih subjekata u iznosu od 16.000.000.000 dinara. Ostaje da se vidi kakvo će biti mesto preduzetnih

fondova u planovima nakon formiranja nove Vlade. Bilo bi dobro da se ne odustane od podrške koja je bila predviđena u budžetu za 2014. godinu.

Zaključak

Priliv različitih oblika kapitala preduslov su za održavanje makroekonomske stabilnosti i za razvoj novih vidova poslovanja u R. Srbiji. Pored očekivanih većih stranih direktnih investicija, potrebno je razvijati i druge, manje poznate oblike investiranja. Jedan od njih je preduzetni kapital. Nepostojanje posebnog zakonskog okvira rezultira pravnom neprepoznatljivošću i negativno utiče na promociju preduzetnog kapitala u R. Srbiji. U prethodne dve Vlade Republike Srbije najavljeno je zakonsko uređenje oblasti preduzetnog kapitala, fondova preduzetnog kapitala i njihove delatnosti. Obećano i najavljeno treba sprovesti u delo. Neki od naših predloga su sledeći. Zakonom treba urediti osnivanje i poslovanje fondova preduzetnog kapitala i društava za upravljanje, upravljanje fondovima preduzetnog kapitala i društvima za upravljanje i nadzor nad radom ovih fondova i društava. Predlažemo da zakonom treba propisati da ulagač u fond preduzetnog kapitala može biti samo profesionalni klijent u smislu zakona kojim se uređuje tržište kapitala. Dalje, treba utvrditi obavezu fonda preduzetnog kapitala da od ukupnog iznosa uloži u ciljna društva najmanje 70% tih sredstava u vidu osnovnog kapitala, a najviše 30% finansijskih sredstava uloži u vidu dužničkog (pozajmljenog) kapitala. Zakonom treba propisati i maksimalan period koliko fond preduzetnog kapitala može zadržati preduzetni kapitalu u ciljnom društvu. Uređenjem fondova preduzetnog kapitala stvoriće se uslovi za realizaciju novih (razvojnih) poslova sadašnje Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza.

Literatura

1. Begović, B. *Institucionalni aspekti privrednog rasta*, CLDS i Službeni glasnik, 2011.
2. Benjamin G. and Margulis J, *Angel Capital: How to Raise Early-Stage Private Equity Financing*, John Wiley and Sons, 2005.
3. Bernoth K., Colavecchio R. and Sass M, *Drivers of Private Equity Investment in CEE and Western European Countries*, DIW, Berlin, 2010.
4. EBAN: European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players, www.eban.org.
5. EIB Papers, Vol 14, No. 2, *R&D and the financing of innovation in Europe*, 2009.
6. EVCA: European Private Equity & Venture Capital Association, www.evca.eu.

7. Fiskalni savet, *Ocena Fiskalne strategije 2014-2016. i predloga budžeta za 2014. godinu*, 2013.
8. Fraser-Samson G, *Private equity as an asset class*, John Wiley and Sons, 2007.
9. Irish Venture Capital Association, *A Guide to Venture Capital*, 2010.
10. NVCA: National Venture Capital Association, www.nvca.org.
11. Stefanović, M. U susret regulativi o preduzetnom kapitalu, *Makroekonomske analize i trendovi*, br. 209/januar, 2014.
12. Ulrich V, *An Empirical Examination of Firms' Financing Condition in Transition Countries*, MacMillan Center Working Paper FOX-05, 2008.
13. United Nations Economic Commission for Europe, *Financing Innovative Development, Comparative Review of the Experiences of UNECE Countries in Early-Stage Financing*, United Nations, 2007.
14. United Nations Economic Commission for Europe, *Policy Options and Instruments for Financing Innovation*, United Nations, 2009.
15. USAID Srbija, *Finansiranje rasta malih i srednjih preduzeća: Ključna pitanja i preporuke za Srbiju*, Beograd, 2012.
16. Vlada Republike Srbije, *Fiskalna strategija za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu*, Beograd, 2013.
17. Vučković S. and Stefanović M, *Venture Capital in Serbia: Constraints and Prospects*, Proceedings from 9th International Scientific Conference – Serbia facing the challenges of globalization and sustainable development, Megatrend University, Belgrade, 2011.
18. Vučković, S. and Vučković, V, *Financing Stability and Growth: Dynamics and Measures*, *Ekonomika preduzeća*, Serbian Association of Economists, Belgrade, January – February, No. 1-2/62, 2014.
19. Vučković, V, Vučković, S. and Aleksić, D, *Financing for Competitiveness: Some (Missed) Opportunities and Regulatory Constraints*, *Ekonomika preduzeća*, septembar-oktobar, 2012.

INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR THE PROMOTION OF VENTURE CAPITAL

Abstract: Many businesses, especially micro, small and medium-sized, especially at the early and initial stage of business operations, fail to meet the requirements for obtaining bank loans, especially regarding debt collateral. Venture capital is an alternative source of financing for the target company which is assessed by the venture capital fund as having good prospects, innovative and entrepreneurial potential and business perspectives to develop, to grow and become competitive as an important economic entity able to generate high return on invested capital. Venture capital in Serbia is not recognized in regulatory terms as a special financial instrument and legal business, neither are the companies that provide such capital. In addition, there is no legal ground set by other laws for recognizing holders of venture capital and business operations they perform. Separate regulation in this field brings legal clarity and practical usability of norms, thus positively affecting attraction of large-scale investments. The Law should regulate the establishment and operations of venture capital funds and of the management companies, then administering of the venture capital funds and of the management companies, supervision over the work of these funds and companies, as well as other important issues in the field of venture capital funds.

Keywords: venture capital, venture capital funds, investment, institutions, financial regulation

NACIONALNA KONKURENTNOST I PRIVREDNI RAST: KAKVA JE ULOGA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA?

Dr Marija Petrović-Ranđelović*, Dr Dalibor Miletić**

Apstrakt: Novi izazovi i problemi koje nameće globalno okruženje učinilo je da pitanja vezana za unapređenje i održanje nacionalne konkurentnosti postanu od primarnog interesovanja kreatora ekonomske politike svih zemalja. Prilagođavanje politika i strategija razvoja na način koji omogućava apsorbovanje koristi i minimiziranje troškova koje nameće proces globalizacije, predstavlja pravu stratešku opciju kreatora ekonomske politike svih zemalja. Međutim, ne sme se zanemariti činjenica da je privreda kao veliki ekonomski sistem dvostruko otvoren sistem izložen delovanju brojnih faktora, kako internih, tako i eksternih. To nameće potrebu za stalnim prilagođavanjem sistema i potencira ulogu "vidljive ruke" u regulisanju privrednih tokova, naročito promenama i šokovima koji dolaze iz eksternog okruženja. Ovu konstataciju potvrđuje usporavanje ekonomske aktivnosti i opadanje stope privrednog rasta i nacionalne konkurentnosti ekonomija širom sveta pod uticajem nedavne svetske ekonomske i finansijske krize. Budući da se i privreda Republike Srbije našla pod udarom talasa svetske krize, cilj ovog rada je da analizom ranga nacionalne konkurentnosti u periodu nakon 2009. godine ukaže na moguće pravce državnih aktivnosti u pravcu unapređenja konkurentnosti srpske privrede. Posebna pažnja u radu biće usmerena ka potencijalu stranih direktnih investicija u generisanju rasta i unapređenju nacionalne konkurentnosti, budući da je njima dodeljena značajna funkcija u novom postkriznom modelu rasta i razvoja privrede Republike Srbije.

Ključne reči: globalizacija, nacionalna konkurentnost, svetska ekonomska i finansijska kriza, strane direktne investicije

Uvod

Intenzivni procesi liberalizacije međunarodnih trgovinskih i finansijskih tokova u poslednjoj deceniji XX veka uticali su na preoblikovanje odnosa između učesnika na tržištu, i u isto vreme doprineli razvoju mreže međunarodne proizvodnje. U tako izmenjenom globalnom ambijentu za ostvarivanje ekonomske aktivnosti dolazi i do redefinisanja uloge države.

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, e-mail: marija.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

** Megatrend univerzitet, Fakultet za menadžment, Zaječar, e-mail: dalibor.miletic@fmz.edu.rs

Država dobija novu ulogu, ulogu faktora korekcije tržišnih nedostataka na način koji podržava efikasno prilagođavanje privrede jedne zemlje zahtevima integrisanog međunarodnog proizvodnog sistema. Širenje internalizovanih i eksternalizovanih modela proizvodnje i distribucije dobara i usluga presudno je uticalo na stvaranje novog ambijenta za ostvarivanje međunarodne proizvodnje i međunarodne konkurentnosti.

Problematika unapređenja nivoa nacionalne konkurentnosti danas zauzima centralno mesto u svim važnim strateškim dokumentima svake privrede. Imajući u vidu da ostvarivanje i održanje visoke produktivnosti predstavlja najznačajniju determinanta budućeg prosperiteta jedne zemlje, onda se konkurentnost javlja kao okvir za ostvarivanje privrednog razvoja i obezbeđivanja neprekidnog rasta životnog standarda.

Potencijalne prednosti koje strane direktne investicije poseduju u domenu unapređenja a konkurentnosti privrede zemlje domaćina su dobro dokumentovane i potvrđene u praksi mnogi zemalja. Poseban značaj u domenu ostvarivanja ovog značajnog strateškog cilja strane direktne investicije imaju za zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji. Sa uključivanjem u sistem međunarodno integrisane proizvodnje, zemlja domaćin preko stranih direktnih investicija ostvaruje pristup vlasničko specifičnim prednostima multinacionalnih korporacija, čija eksploatacija može doprineti poboljšanju proizvodnih i tehnoloških sposobnosti i unapređenju nacionalne konkurentnosti.

Izučavanje odnosa između stranih direktnih investicija i nivoa nacionalne konkurentnosti u savremenim uslovima sve više privlači pažnju u akademskim krugovima. Ključno je pitanje na koji način kapital, tehnologija i inovativni kapacitet, i organizaciona i menadžerska praksa i veštine kojim raspolažu multinacionalne korporacije doprinosi podizanju konkurentskih performansi zemalja domaćina stranih direktnih investicija. U cilju pružanja odgovora na ovo pitanje, u narednom delu rada pažnja će biti usmerena ka analizi doprinosa ključnih resursa unapređenju konkurentnosti sistema multinacionalnih korporacija, a potom i konkurentnosti privrede zemlje domaćina. Nadalje, daće se kratak osvrt na distribuciju globalnih tokova stranih direktnih investicija i biće izvršena analiza priliva stranih direktnih investicija u privredi Republike Srbije (R. Srbije). Takva analiza pružiće osnovu za utvrđivanje veze između ulaznih tokova stranih direktnih investicija i stope privrednog rasta srpske privrede. Nakon toga uslediće analiza aktuelne konkurentne pozicije R. Srbije sa ciljem ukazivanja na značaj podizanja konkurentne performanse ne samo radi ostvarivanja većeg priliva stranih direktnih investicija, već i radi

ostvarivanja ciljeva definisanih u novom proinvesticionom i izvoznom orijentisanom modelu razvoja. Na kraju rada biće izvršena sinteza ključnih razmatranja.

Strane direktne investicije kao izvor finansiranja razvoja i unapređenja konkurentnosti privrede zemlje domaćina

„U savremenom globalnom okruženju za mnoge zemlje, u kojima nedostatak kapitala deluje kao značajna razvojna barijera, strane direktne investicije se vrlo često javljaju kao jedina mogućnost štednje. Dobro je dokumentovano u praksi da strane direktne investicije predstavljaju dominantni modalitet kretanja međunarodnih tokova privatnog kapitala, koji nudi brojne mogućnosti za ubrzanje stope privrednog rasta i podizanje nivoa razvoja zemlje domaćina“ [13, 744]. Nizak stepen akumulativne sposobnosti zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji čini nužnim za privlačenje kapitala u okviru njihovih privrednih sistema, kako bi se nadomestio investicioni jaz i podigao nivo privrednog razvoja. Stoga, primarni doprinos stranih direktnih investicija povećanju outputa zemlje domaćina ili rastu produktivnosti ogleda se u transferu inostranog kapitala.

Multinacionalne korporacije stvaraju kapital interno, unutar sistema, na način koji ne podrazumeva raspodelu profita u dividende akcionarima, već njegovo reinvestiranje. One mogu, zahvaljujući svojoj ekonomskoj i finansijskoj moći, kreirati kapital i eksterno van sopstvenog sistema, u formi pozajmica ili putem ustupanja kapitala uz nadoknadu drugim preduzećima. Multinacionalne korporacije se, usled toga, javljaju kao značajni akteri na međunarodnom tržištu u mobilizaciji štednje i transferu materijalnih resursa za investicije.

Mehanizam kreiranja kapitala unutar sistema multinacione korporacije se može objasniti na sledeći način. Multinacionalne korporacije kreiraju kapital interno unutar sistema u formi profita, i to u matičnoj zemlji ili u zemlji domaćina stranih direktnih investicija. Deo profita koji stvara matično preduzeće i njegove domaće afilijacije se može reinvestirati u matičnu zemlju ili inostranstvo, dok preduzeća koja su uključena u sistem ostvaruju privilegovan pristup ovom izvoru finansijskog kapitala. Osim toga, unutar samog sistema vrši se cirkularno kretanje kapitala njegovih delova. U slučaju kada profiti nisu reinvestirani, njegovo kretanje može uzeti jedan od sledećih oblika: equity kapital, repatrirani profiti i intra-kompanijski zajmovi.

Primarni cilj na taj način kreiranog kapitala je unapređenje konkurentnosti sistema u celini i obezbeđivanje najvećih mogućih prinosa. Finansijska sredstva koja se kreiraju interno predstavljaju značajniji izvor za finansiranje investicija u poređenju sa kapitalom iz eksternih resursa, kao što su na primer dugoročni zajmovi. Ovo tim pre što kapital koji se kreira interno dozvoljava izvestan stepen fleksibilnosti u finansiranju značajnih investicionih projekata, dok je određeni stepen predostrožnosti u pogledu rokova dospeća i uslova kreditiranja neophodan kada se kapital pozajmljuje iz eksternih izvora.

U poređenju sa drugim akterima na tržištu, multinacionalne korporacije imaju na raspolaganju izbor između više alternativnih eksternih izvora finansiranja investicionih potreba. Među tim eksternim izvorima po značaju se izdvajaju sledeći: tržište akcija u matičnoj ili zemlji domaćina, lokalne finansijske institucije i međunarodna tržišta kapitala.

Postavlja se pitanje na koji način kapital kojim raspolažu multinacionalne korporacije doprinosi podizanju konkurentskih performansi zemalja domaćina stranih direktnih investicija.

Uvoz inostranog kapitala preko stranih direktnih investicija potencijalno može doprineti povećanju autputa i rastu produktivnosti zemlje domaćina kroz efikasnije korišćenje raspoloživih resursa ili putem proizvodnog angažovanja neiskorišćenih resursa. Transfer kapitala može biti praćen i nekim drugim ne manje značajnim efektima na zemlju domaćina, kao što je podsticanje investicione aktivnosti preduzeća (nezavisnih) u zemlji domaćina, kao i onih preduzeća koja su uključena u sistem globalne proizvodnje i prodaje putem vertikalnog povezivanja sa inostranim afilijacijama. Međutim, istraživanja na ovom području pokazuju da se efekti stranih direktnih investicija na investicionu aktivnost zemlje domaćina razlikuju od zemlje do zemlje, u zavisnosti od karaktera politike prema stranim direktnim investicijama, modela ulaska stranih direktnih investicija u zemlju domaćina, kao i investicionog kapaciteta domaćih preduzeća.

“U razvojnom je interesu zemlje domaćina stranih direktnih investicija da se inostrani kapital što duže zadrži u zemlji, a da se profiti koje afilijacije multinacionalnih korporacija ostvare u zemlji domaćina reinvestiraju. Nije redak slučaj, što je potvrđeno i u praksi, da se merama direktne državne regulacije, odnosno zakonskim propisivanjem raznih ograničenja ili čak zabrane repatrijacije profita i nametanjem obaveze reinvestiranja profita u zemlju domaćina ostvaruju kontra razvojni efekti na zemlju domaćina.

U cilju što dužeg zadržavanja stranog kapitala i reinvestiranja profita koje ostvaruju afilijacije multinacionalnih korporacija, nedovoljno razvijene

zemlje bi trebalo da svesno deluju u pravcu stvaranja što povoljnijih uslova za privlačenje stranih direktnih investicija (u prvom redu, stvaranje stabilnog makroekonomskog okruženja i minimiziranje političkog rizika), kako bi se stvorili uslovi za ostvarivanje primarnog motiva investiranja (veći profit) i stimulisao proces reinvestiranja profita" [13,748].

Transfer tehnologije i inovativnih aktivnosti kao faktor unapređenja konkurentnosti privrede zemlje domaćina stranih direktnih investicija

Zahvaljujući ogromnoj finansijskoj snazi, multinacionalne korporacije su danas lideri u domenu tehnoloških inovacija i vodeći nosioci aktivnosti istraživanja i razvoja. Njihova uloga je veća u aktivnostima visoke tehnologije, gde one, po prirodi stvari, poseduju najveće vlasničko specifične prednosti.

Multinacionalne korporacije kreiraju tehnologiju kroz inovacije i vrše njihov transfer unutar korporativnog sistema u skladu sa sopstvenim potrebama. Geografsko širenje aktivnosti istraživanja i razvoja u interesu je održanja i unapređenja konkurentnosti sistema multinacionalnih korporacija. Među ključne pokretačke faktore širenja aktivnosti istraživanja i razvoja unutar sistema multinacionalnih korporacija ističu se sledeći: konkurentski pritisak na globalnom tržištu, napredak u komunikacionoj i informacionoj tehnologiji, i promene u domenu institucionalne regulative. Značajno je istaći da prekogranično širenje aktivnosti istraživanja i razvoja pruža mogućnost multinacionalnim korporacijama da kreiraju nove tehnologije na način koji podrazumeva kombinaciju inovativnih sposobnosti korporacije sa lokacionim prednostima zemalja domaćina.

Međutim, karakter tehnologije koja se transferiše putem stranih direktnih investicija, na relaciji matično preduzeće – afilijacija u inostranstvu, određen je prirodom aktivnosti afilijacije. Ukoliko afilijacija ne sprovodi aktivnosti istraživanja i razvoja, onda se transferiše tehnologija za potrebe ostvarivanja procesa proizvodnje ili neke druge aktivnosti. U suprotnom, karakter transferisane tehnologije je u najvećoj meri određen vrstom aktivnosti istraživanja i razvoja. U slučaju da realizacije aktivnosti i razvoja zahteva postojanje laboratorija radi prilagođavanja proizvoda ili proizvodnog procesa lokalnim uslovima, transfer tehnologije se vrši u formi specifikacija, odnosno instrukcija za uvođenje tehnologije na određeno tržište. S druge strane, one afilijacije u inostranstvu čije su aktivnosti istraživanja i razvoja uključene u međunarodnu mrežu istraživanja i razvoja,

transfer tehnologije između njih i ostalih delova sistema ostvaruje se postepeno i karakteriše se dvosmernim kretanjem informacija.

Karakteristično je da je karakter transferisane tehnologije u proizvodnim afilijacijama određen, takođe, i vlasničkom strukturom nad tim afilijacijama. Tako, one afilijacije koje se nalaze u stoprocentnom vlasništvu multinacionalne korporacije ostvaruju privilegovan pristup novijim i unapređenim proizvodnim procesima, kako bi se očuvale vlasničko specifične prednosti korporacije. Osim toga, i samo regulatorno okruženje zemlje domaćina u velikoj meri može da utiče na karakter transferisane tehnologije. Izvesno je da multinacionalne korporacije neće donositi odluku o transferu savremene tehnologije u okruženju koje je opterećeno brojnim barijerama i nedostacima, budući da one umanjuju mogućnost za ostvarivanje njihovih profitonosnih očekivanja.

Unapređenje konkurentnosti sistema multinacionalnih korporacija podrazumeva pre svega jačanje tehnoloških i inovativnih sposobnosti i eksploataciju tako kreiranih vlasničko specifičnih prednosti kroz međunarodnu proizvodnju. Tehnologije i inovativne aktivnosti koje multinacionalne korporacije preko stranih direktnih investicija transferišu u zemlju domaćina mogu doprineti unapređenju njenih konkurentskih performansi ne samo kroz veću produktivnost inostranih afilijacija, već i podizanjem nivoa produktivnosti domaćih preduzeća. Ovaj efekat je izražen naročito kada dolazi do povezivanja prema unazad, između inostranih afilijacija i preduzeća dobavljača rezervnih komponenti, materijala i usluga ili povezivanja prema unapred, između inostranih afilijacija i domaćih preduzeća koja se javljaju kao pružaoci usluga u domenu pakovanja proizvoda, isporuke, održavanja ili obuke kupaca.

Zbog veće produktivnosti, inostrane afilijacije mogu doprineti unapređenju performansi zemlje domaćina postavljanjem zahteva lokalnim dobavljačima u pogledu kvaliteta isporučenih inputa ili rokova isporuke, ili izlažući ih većem konkurentskom pritisku na međunarodnom tržištu. Istraživanje Y. Okamoto [10, 463] ukazuje da je nekim industrijskim granama u Malaziji u kojima su bile koncentrisane strane direktne investicije došlo do postepenog smanjenja razlike u produktivnosti između inostranih afilijacija i domaćih preduzeća, zahvaljujući politici liberalizacije propisa prema stranim direktnim investicijama. Međutim, bilo je i slučajeva, kao na primer u Kanadi, da je ovaj jaz ostajao konstantan tokom vremena, upravo zahvaljujući činjenici što su inostrane afilijacije preduzimale mere unapređenja svojih performansi kako se povećavala konkurentnost lokalnih preduzeća [4, 154].

Međutim, značajno je istaći da doprinos stranih direktnih investicija unapređenju produktivnosti primarno zavisi od tehnoloških sposobnosti zemlje domaćina. Što su veće tehnološke sposobnosti zemlje domaćina, to su i potencijalne mogućnosti za efikasnu eksploataciju tehnologije veće i bolje prilagođavanje lokalnim uslovima i unapređenje transferisane tehnologije.

Značaj transfera organizacione i menadžerske prakse i veština za unapređenje konkurentnosti privrede zemlje domaćina stranih direktnih investicija

Poslednji, ali ne i manje značajan element investicionog paketa koji se transferiše u zemlju domaćina i ostvaruje potencijalno veliki uticaj na njenu konkurentnost odnosi se na organizacionu i menadžersku praksu i veštine.

Izvesno je, naime da preduzeća nastoje da organizuju i upravljaju poslovanjem na način koji im omogućava efikasno korišćenje resursa i ostvarivanje visokog nivoa performansi. U cilju opstanka na tržištu i ostvarivanja korporativne strategije rasta i razvoja, multinacionalne korporacije su suočene sa permanentnom potrebom prilagođavanja i razvoja strategija organizacije i menadžerske prakse. Organizaciona i menadžerska praksa predstavlja jedan od ključnih faktora konkurentnosti, čiji se efekti mogu izraziti kako kvantitativno, u vidu troškovnih ušteda, tako i kvalitativno u vidu brzine, fleksibilnosti i pouzdanosti u proizvodnji. Efekti primenjene organizacione i menadžerske prakse na konkurentnost nisu nužno ograničeni samo na sistem multinacionalne korporacije, već se oni, kroz različite vrste povezivanja, mogu prelići i na druga preduzeća i institucije u zemlji domaćina.

“Najveća korist od priliva stranih direktnih investicija za zemlju domaćina ne ogleda se samo u transferu nedostajućih finansijskih resursa, već i u obezbeđivanju pristupa tehnološkim, organizacionim i menadžerskim veštinama i znanjima i tržištu zemlje investitora” [14, 175]. Mehanizam uticaja transfera organizacione i menadžerske prakse preko stranih direktnih investicija na konkurentne performanse privrede zemlje domaćina se može objasniti na sledeći način.

Na početku, transfer organizacione i menadžerske prakse svoje prve efekte, u vidu podizanja produktivnosti afilijacija u inostranstvu, počinje da ispoljava usvajanjem efikasnije prakse organizacije i menadžmenta u samim afilijacijama multinacionalnih korporacija. Što je veće učešće aktivnosti inostranih afilijacija u aktivnostima neke industrijske grane, takav transfer ne samo da podiže produktivnost inostranih afilijacija, već doprinosi rastu

produktivnosti i unapređenju konkurentskih performansi industrije u pitanju.

Pored direktnih, zemlja domaćin ostvaruje i indirektno koristi, prelivanjem napredne organizacione i menadžerske prakse u druge delove privrede zemlje domaćina. Usvajanje napredne organizacione i menadžerske prakse u preduzećima u zemlji domaćina može doprineti efikasnijoj realizaciji aktivnosti, povećanju autputa i unapređenju njihovih konkurentskih performansi. Efekti transferisane organizacione i menadžerske prakse naročito postaju izraženi u slučaju realizacije izvozno orijentisanih stranih direktnih investicija, a ogledaju se, između ostalog, u podizanju izvoznih performansi zemlje domaćina.

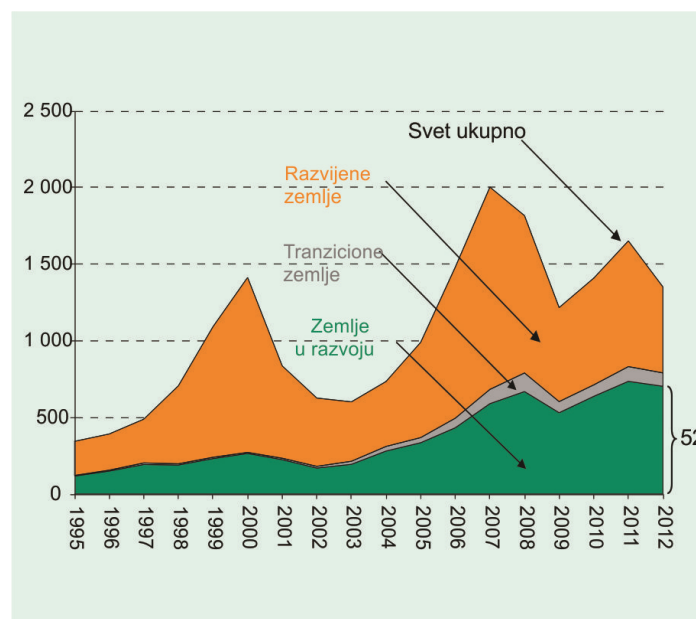
Intenzitet uticaja transferisane organizacione i menadžerske prakse na konkurentnost privrede zemlje domaćina zavisi u prvom redu od stepena razvoja odnosa poslovne saradnje između inostranih afilijacija i domaćih preduzeća, nivoa razvoja humanog kapitala koji će biti sposoban da usvaja naprednu praksu, ali i od karakteristika ambijenta unutar kojeg se ove aktivnosti realizuju.

Globalna distribucija i priliv stranih direktnih investicija u Republiku Srbiju

Ekonomski razvoj mnogih svetskih privreda zasniva se na prilivu inostranog kapitala. Jedna od ključnih karakteristika savremene globalne ekonomije ogleda se u povećanju značaja stranih direktnih investicija kao razvojnih agenata koji snagom unutrašnjeg mehanizma deluju kao pokretač rasta i razvoja kako razvijenih, tako i zemalja u razvoju [12, 632]. Nacionalne ekonomije koje ostvaruju veću ekonomsku efikasnost, motivisane brojnim razlozima, viškove kapitala izvoze preko stranih direktnih investicija u druge države.

U poslednje dve decenije prisutno je značajno povećanje investicija u globalnim razmerama, iako su vidljive razlike u uslovima investiranja između država. Faktori koji su doprineli povećanju nivoa investicija na globalnom nivou su, pre svega, smanjenje trgovinskih prepreka i tehnološki napredak.

Globalna ekonomska kriza zaustavila je rastući trend stranih investicija, koje su 2007. godine dostigle nivo od oko 2.000 milijardi dolara, što je prikazano na Slici 1.



Slika 1 Globalna distribucija stranih direktnih investicija u periodu od 1995. do 2012. godine, mlrd. USD

Izvor: World Investment Report

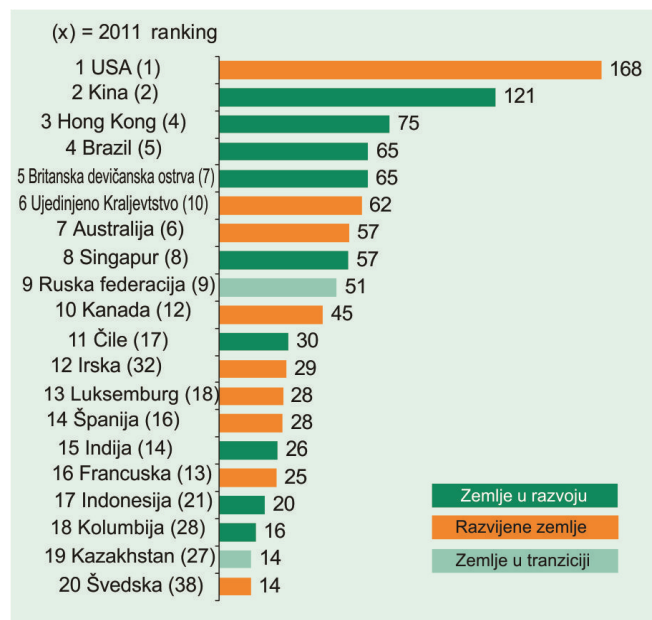
Na osnovu prikazanog grafika jasno se može uočiti da su zemlje u razvoju privukle 52% svetskog nivoa stranih direktnih investicija. Nešto manje privukle su razvijene zemlje, a najmanji nivo prisutan je u tranzicionim zemljama.

Ipak, pojedinačno najveći primaoci stranih direktnih investicija nalaze se među najrazvijenijim zemljama sveta. U prvih pet zemalja su: USA, Kina, Hong Kong, Brazil i Britanska devičanska ostrva. Prvih dvadeset zemalja primaoca stranih direktnih investicija prikazano je na Slici 2.

Treba napomenuti da strane direktne investicije predstavljaju najmanje rizičan oblik kretanja kapitala koji može imati značajan pozitivan uticaj na nacionalna ekonomska kretanja ukoliko se optimalno koriste sredstva. Neosporan je doprinos povećanju privredne aktivnosti, povećanju zaposlenosti, poboljšanju ekonomskih performansi privrede, rastu izvoza, povećanju ekonomske efikasnosti, životnog standarda [3, 66]. Jedan od najvećih doprinosa trebalo bi da bude u domenu povećanja konkurentnosti nacionalne ekonomije.

Kada je reč o R. Srbiji, značajniji priliv stranih direktnih investicija otpočeo je 2002. godine i to, pre svega, privatizacijom preduzeća. Negde oko 90% stranih direktnih investicija odnosilo se na kupovinu aktive privatnih,

državnih i društvenih preduzeća i banaka u procesu tenderske i aukcijske privatizacije, dok su *greenfield* investicije bile veoma male.



Slika 2 Globalna distribucija stranih direktnih investicija u periodu od 1995. do 2012. godine, mlrd. USD

Izvor: World investment Report

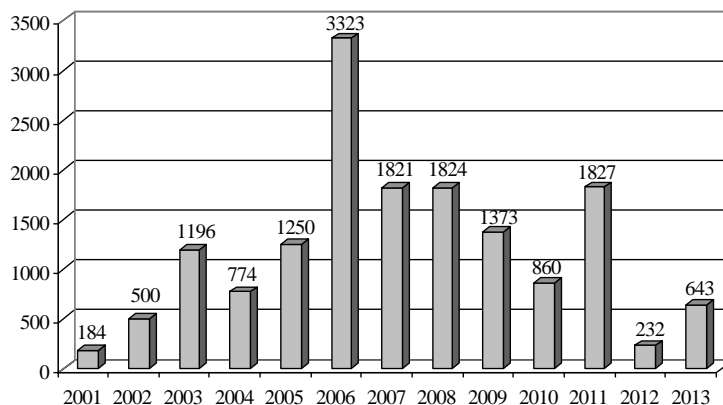
Tabela 1 Neto priliv stranih direktnih investicija u R. Srbiji u periodu 2001-2013, u milionima EUR

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
SDI	84	00	.195	74	.250	.323	.821	.824	.373	60	.827	32	43

Izvor:

www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2014%20februar/Tabela%201%20Osnovni%20makroekonomski%20indikator.xls, datum pristupa 02.03.2014. godine

Kao ilustraciju trenda kretanja stranih direktnih investicija u Republici Srbiji, podaci iz Tabele 1 biće prikazani na Slici 3.



Slika 3 Neto priliv stranih direktnih investicija u R. Srbiji u periodu od 2001. do 2013. godine, milioni EUR

Izvor: Tabela 1

Na osnovu prikazane Slike 3 jasno se može uočiti da je nakon 2001. godine prisutno povećanje priliva stranih direktnih investicija, što je u direktnoj vezi sa ubrzanjem procesa privatizacije. Najveći priliv stranih direktnih investicija ostvaren je 2006. godine. Od tada R. Srbija je dodeljivala izdašne podsticaje za privlačenje stranih direktnih investicija, što nije rezultiralo u značajnijem prilivu u narednom periodu. Nešto veći priliv ostvaren je 2011. godine zahvaljujući prodaji dela holdinga Delta belgijskom Delezu.

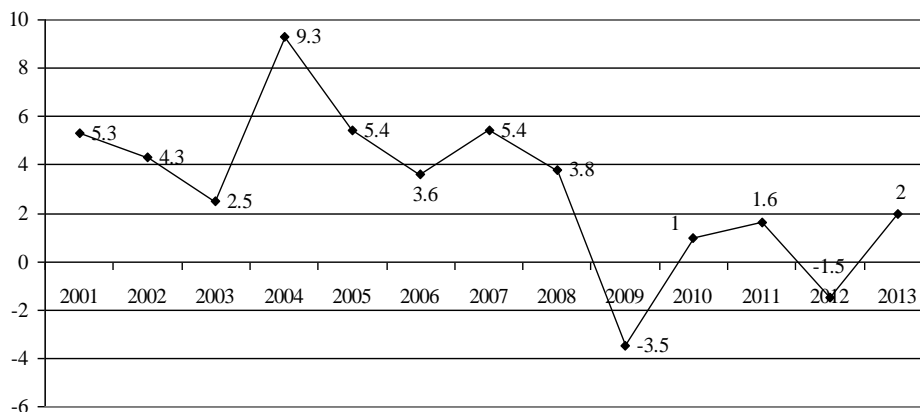
U poslednje dve godine reč je o veoma skromnom prilivu stranih direktnih investicija. Recimo, 2012. godine priliv je iznosio svega 232 miliona evra i nešto je već od priliva 2001. godine. Naredne godine ostvaren je veći priliv stranih direktnih investicija, a R. Srbija je ostvarila među najvećim stopama rasta izvoza na svetu. Međutim, to je rezultat izvoza samo jedne kompanije (Fijat automobili Srbija), a nikako nekih strukturnih promena.

Za zemlju domaćina daleko je bitinija sektorska struktura i oblik stranih direktnih investicija od njihovog kvantuma. Upravo je to razlog da su u R. Srbiji izostali svi pozitivni efekti priliva stranih direktnih investicija. Imajući u vidu dostignuti nivo privrednog razvoja, stuktura priliva stranih direktnih investicija u R. Srbiji veoma je nepovoljna.

Nerazmenjivi sektori (trgovina i finansije) koji ne doprinose niti rastu privrede, ni rastu konkurentnosti niti poboljšanju izvozne pozicije zemlje, privukli su najznačajniji deo SDI. Tercijarni sektor privukao je oko 70% ukupnih investicija, dok industrijski sektor svega 20% [1, 62].

Najveći deo stranih direktnih investicija utošen je za smanjenje budžetskog deficita tako da je izostao uticaj fiskalnog multiplikatora na privredni rast. Veoma malo je bilo tzv. "greenfield" investicija pa je izostao efekat povećanja sektora razmenljivih dobara i povećanja zaposlenosti.

Uticaj stranih direktnih investicija na stopu privrednog rasta zemlje domaćina u velikoj meri određen je karakterom trgovinske politike zemlje domaćina. Među ekonomistima i nosiocima ekonomske politike postoji uverenje da strane direktne investicije doprinose ostvarivanju većih stopa privrednog rasta u onim zemljama koje slede izvozno orijentisanu strategiju razvoja, nego u onim zemljama koje su orijentisane na strategiju uvozne supstitucije. Stopu privrednog rasta R. Srbije u periodu od 2001. do 2013. godine ilustrovaćemo na Grafiku 1.



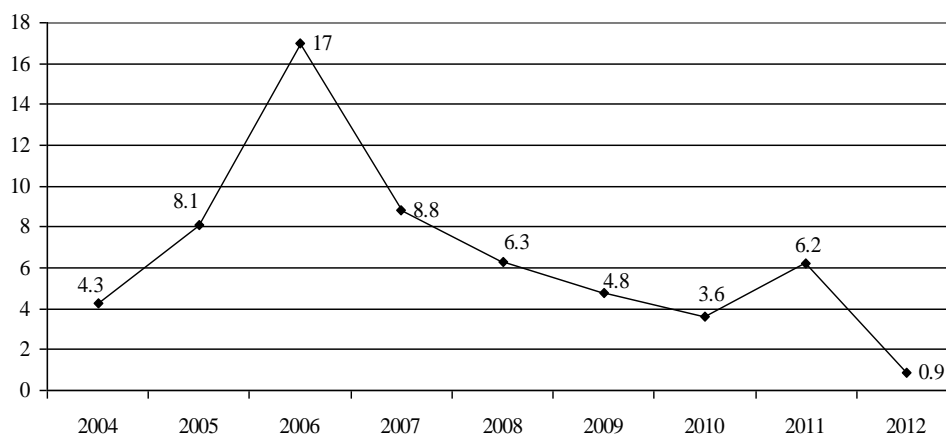
Grafik 1 Stopa BDP u periodu 2001-2013

Izvor: Doing Business

Na osnovu prikazanog grafika jasno se može uočiti da je u tranzicionom periodu ostvarena promenljiva stopa privrednog rasta u R. Srbiji. Najveća stopa BDP ostvarena je 2004. godine kada je iznosila 9,3% dok je 2009. godine ostvarena negativna stopa privrednog rasta od -3,5%. Ostvareni rezultati ukazuju da privreda R. Srbije svoj razvoj ne zasniva na izvozno orijentisanoj strategiji, već na strategiji uvozne supstitucije.

Na osnovu podataka Svetske banke, učešće priliva stranih direktnih investicija u bruto domaćem proizvodu R. Srbije prikazano je na Grafiku 2. Prikazani podaci jasno ukazuju da je prisutno konstantno smanjenje učešća neto stranih direktnih investicija u BDP nakon 2006. godine. Naročito ostvareno nisko učešće je bilo 2012. godine kada je iznosilo svega 0,9%.

Očekivani privredni rast u zemljama EU, kao i napredak R. Srbije u evro integracijama tokom 2014. godine, primarni su faktori očekivanog većeg priliva stranih direktnih investicija tokom tekuće godine.



Grafik 2 Neto priliv stranih direktnih investicija, u % BDP

Izvor: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>, datum pristupa 02.03. 2014.

Iako je sa aspekta postizanja platnobilansne ravnoteže, priliv stranih direktnih investicija najpoželjniji oblik inostranog kapitala radi obezbeđenja pokrića tekućeg deficita i izbegavanja smanjenje deviznih rezervi, u R. Srbiji je veoma izražen problem deficita platnog bilansa.

Prema zvaničnim podacima, u tranzicionom periodu, najveći nivo deficita ostvaren je 2008. godine kada je iznosio oko 7 milijardi evra. Na kraju 2012. godine deficit je iznosio oko 3,16 milijardi evra a krajem prošle godine oko 1,6 milijardi evra [9]. Smanjenje deficita nije posledica pozitivnih trendova u srpskoj ekonomiji, već je rezultat smanjenja izvoza, ali i uvoza kako zbog globalne finansijske krize, tako i zbog sve prisutnije domaće krize.

Neosporna je činjenica da je R. Srbija ostvarila relativno dobar rezultat kada je reč o visini priliva SDI. Međutim, izostali su svi pozitivni efekti koji proizilaze iz njihovog priliva, a naročito u domenu privrednog razvoja i povećanja konkurentnosti nacionalne ekonomije.

U narednom periodu potrebna je aktivno učešće države kako bi se povećao priliv stranih direktnih investicija. Osim uticaja koji stranih direktnih investicija ostvaruju na privredni rast, prelivanje znanja i

podsticanje konkurentnosti u zemlji domaćina dovoljno je dobar razlog za državnu intervenciju u ovoj oblasti.

Aktuelna pozicija konkurentnosti privrede Republike Srbije

Postoji mnoštvo pokazatelja konkurentnosti jedne nacionalne ekonomije, ali je danas opšteprihvaćen indikator Globalni indeks konkurentnosti (GCI). On je utvrđen prema metodologiji Svetskog ekonomskog foruma (WEF), iako su analitičari ukazali na nedostatke i manjkavosti u njegovom koncipiranju.

Istraživači Svetskog ekonomskog foruma su pomoću koncepta GCI izvršili sintezu mikroekonomskih i makroekonomskih pokazatelja konkurentnosti, uvažavajući i usaglašavajući preporuke teorije rasta i razvoja, savremene institucionalne ekonomije i primenjene poslovne ekonomije. GCI je kompozitni indeks koji se formira kao ponderisani prosek vrednosti dvanaest stubova konkurentnosti (Institucije, Infrastruktura, Makroekonomska stabilnost, Zdravstvo i primarno obrazovanje, Visoko obrazovanje i obuka, Efikasnost tržišta dobara, Efikasnost tržišta rada, Sofisticiranost finansijskog tržišta, Tehnološka spremnost, Veličina tržišta, Sofisticiranost poslovnih procesa i Inovacije). Na taj način teorijski i praktično su povezali strategijske aspekte poslovne konkurentnosti na nivou pojedinačnog preduzeća sa ukupnim okruženjem na nivou sektora, industrija i cele privrede [6, 101].

Prema podacima iz izveštaja Svetskog ekonomskog foruma za 2013-2014. godinu (Tabela 2), R. Srbija je rangirana na 101. poziciji na listi koja obuhvata 148 zemlje sa zabeleženom vrednošću Globalnog indeksa konkurentnosti (GCI) od 3,8. R. Srbija je najniže rangirana prema indikatoru sofisticiranost poslovanja gde zauzima 137. poziciju, a najlošiju ocenu dobile su inovacije.

Osim pomenutog izveštaja, na ne tako dobru konkurentnost ekonomije R. Srbije ukazuje i izveštaj Svetske banke o lakoći poslovanja (Doing business). Na žalost, i prema ovom izveštaju privreda R. Srbije nije dobro ocenjena.

Prema Izveštaju o lakoći poslovanja, od 189 države, R. Srbija je zauzela 93. poziciju. Od zemalja u okruženju jedino je Bosna i Hercegovina lošije rangirana i zauzima 131. poziciju. Od država bivše SFRJ najbolje je pozicionirana Makedonija na 25. poziciji, zatim Slovenija na 33. poziciji i Crna Gora na 44. poziciji [17, 3].

Tabela 2 Pozicija R. Srbije unutar stubova GCI

RB	GCI	Rang (od 148)	Ocena (1-7)
	GCI 2013-2014	101	3,8
	GCI 2013-2014 (144)	95	3,9
	GCI 2011- 2012 (142)	95	3,9
	Osnovni zahtevi (20.0%)	106	4,0
1.	Institucije	126	3,2
2.	Infrastruktura	90	3,5
3.	Makroekonomska stabilnost	136	3,4
4.	Zdravlje i osnovno obrazovanje	69	5,7
	Poboljšanje efikasnosti (50%)	92	3,8
5.	Visoko obrazovanje i obuka	83	4,0
6.	Efikasnost tržišta roba	132	3,6
7.	Efikasnost tržišta rada	119	3,9
8.	Razvoj finansijskog tržišta	115	3,5
9.	Tehnološka pripremljenost	60	3,9
10.	Veličina tržišta	69	3,7
	Inovacije i sofisticiranost (30%)	125	3,0
11.	Sofisticiranost poslovanja	137	3,2
12.	Inovacije	112	2,9

Izvor: [18, 334]

Prethodni izveštaji ukazuju na trenutno vrlo nepovoljnu konkurentsku poziciju R. Srbije, kao i na činjenicu da je zaostajanje izuzetno veliko. Nizak stepen konkurentnosti R. Srbije otežava priliv većeg kvantuma stranih investicija, povećanje izvoza, a samim tim i deluje kao kočnica razvoja privrede. Očigledno je da ekonomske reforme i tranzicija treba ozbiljnije da zahvate mikroekonomsko tkivo srpske privrede i da preduzeća zauzmu aktivniji stav u pogledu jačanja sopstvene konkurentnosti [15, 232].

Značajno ograničenje povećanju konkurentnosti srpske privrede je veliki spoljni i javni dug. Na kraju 2013. godine spoljni dug R. Srbije iznosio je 25,842 milijardi evra [8], dok je javni dug na kraju januara 2014. godine iznosio 20,674 milijardi evra i dostigao je preko 60% srpskog BDP [5].

Izvesno je, ovakvo stanje duga ne doprinosi povoljnoj međunarodnoj konkurentnosti. Nedvosmisleno se nameće zaključak da je nivo konkurentnosti srpske privrede nizak, ali da postoje realne mogućnosti da on bude na daleko višoj poziciji. U narednom periodu, jedan od prioriteta

ekonomske politike bi trebalo da bude podizanje konkurentnosti srpske ekonomije.

Primenjeni koncept tranzicije u značajnoj meri je urušio performanse srpske ekonomije. Veoma loše koncipiran, a još lošije sproveden koncept tranzicije doprineo je postojanju sistemskih ograničenja u privredi R. Srbije. Ovaj problem je dodatno potenciran izostajanjem očekivanih rezultata od makroekonomske stabilizacije, institucionalnih reformi i restrukturiranja privrede.

Makroekonomske performanske nacionalnih ekonomija direktno su proporcionalne njihovoj konkurentnosti na svetskom nivou. Osim toga, privreda u kojoj je prisutna deindustrijalizacija nije u mogućnosti da zaustavi povećanje trgovinskog deficita i pad konkurentnosti. Prisutni problemi u srpskoj ekonomiji ograničavaju mogućnost privrede da proizvodi i konkuriše na svetskom tržištu.

Nakon desetogodišnjeg perioda intenzivnog sprovođenja procesa tranzicije, s pravom se može reći da uspešnost u realizaciji reformskih procesa predstavlja igru sa dvostrukim efektima. S jedne strane atraktivnost domaćeg investicionog ambijenta dobrim delom je podržana ostvarenim rezultatima u reformskim procesima. S druge strane, efikasna realizacija procesa ekonomskih reformi jedan je od preduslova uspešne integracije R. Srbije u Evropsku uniju, pri čemu strateško opredeljenje *per se* dodatno povećava atraktivnost ambijenta za priliv stranih direktnih investicija [11, 169].

Podizanje konkurentnosti nacionalne ekonomije podsticajno deluje na priliv stranih direktnih investicija, a kao krajnji rezultat ima povećanje životnog standarda stanovništva. U periodu pred nama, neophodan je zaokret u ekonomskoj politici kako bi se poboljšala konkurentna pozicija R. Srbije u međunarodnim okvirima i po tom osnovu povećao priliv stranih direktnih investicija. Imajući u vidu činjenicu da je 2014. godina izborna, s razlogom se može pretpostavljati da je reč o još jednoj ekonomski izgubljenoj godini.

Zaključak

Pitanje na koji način i preko kojih kanala strane direktne investicije doprinose podizanju konkurentskih performansi zemlje domaćina dugo vremena zaokuplja pažnju akademske zajednice.

Istraživanjima je utvrđeno da svaki element paketa resursa koji se transferiše preko stranih direktnih investicija predstavlja faktor od ključnog značaja u određivanju nivoa konkurentnosti privrede zemlje domaćina. Strane direktne investicije doprinose unapređenju konkurentnosti i proširivanju razvojnih mogućnosti zemlje domaćina preko obezbeđivanja pristupa dodatnim izvorima kapitala za finansiranje razvoja, podizanja nivoa tehnološkog razvoja i unapređenja metoda i prakse organizacije i menadžmenta.

Međutim, stepen u kome strane direktne investicije doprinose unapređenju konkurentnosti i njihov značaj za dugoročne razvojne performanse zemlje domaćina određen je vrstom ulaznih tokova stranih direktnih investicija, nivoom tehnološke i infrastrukturne razvijenosti zemlje domaćina, nivoom razvoja humanog kapitala, kao i karakteristikama ekonomskog i političkog ambijenta unutar kojeg domaća i inostrana preduzeća posluju.

Neosporna je činjenica da je R. Srbija ostvarila relativno dobar rezultat kada je reč o visini priliva stranih direktnih investicija. Međutim, izostali su svi pozitivni efekti koji proizilaze iz njihovog priliva, a naročito u domenu privrednog razvoja i povećanja konkurentnosti nacionalne ekonomije.

Imajući u vidu trenutna dešavanja na nivou svetske ekonomije, realno je očekivati da će R. Srbiji biti potrebno daleko više od postojanja skupih podsticaja za privlačenje inostranih investitora. Neophodne su reforme koje će privredu R. Srbije učiniti privlačnim poslovnim okruženjem za strana ulaganja.

Poboljšanje uslova poslovanja, pre svega unapređenje u domenu efikasnosti administracije i sudstva, smanjenje korupcije, unapređenje infrastrukture, smanjenje fiskalnog deficita i javnog duga imaće za posledicu povećanje priliva stranih direktnih investicija i povećanje nacionalnog nivoa konkurentnosti.

Imajući u vidu da zainteresovanost inostranih investitora za ulaganja u potencijalnu zemlju domaćina zavisi od njene uređenosti u makroekonomskom, političkom i institucionalnom smislu, radi ostvarivanja većeg priliva stranih direktnih investicija nadležni državni organi bi trebalo da svoje aktivnosti usmere ka unapređenju svih aspekata investicionog ambijenta. Nesumnjivo je da dodatni podsticaj prilivu stranih direktnih investicija predstavlja i optočinjanje pregovora o pristupanju R. Srbije u EU.

Literatura

1. Business Info Group, (2012). *Strane direktne investicije u Srbiji 2001-2011*, Politika AD, Beograd
2. <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> (02.03.2014.).
3. Gligorić, M., (2013). *Nizak priliv stranih direktnih investicija: regionalni problem ili specifičnost Srbije*, Kvartalni monitoring 34, 65-70, Fondacija za razvoj ekonomske nauke, Beograd.
4. Globerman, S., (1994). *Canadian-based multinacionals*, University of Calgary Press, Cagary, Canada.
5. <http://javnidug.gov.rs/default.asp?P=46&MenuItem=4> (02.03.2014.).
6. Maksimović, Lj., (2012). *Sistemska ograničenja konkurentnosti privrede Srbije* Ekonomski horizonti, Godište XIV, Sveska 2, 99-109
7. www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2014%20februar/Tabela%201%20Osnovni%20makroekonomski%20indikatori.xlsx (02.03.2014.)
8. <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/90/dug/> (02.03.2014.)
9. www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/osnovni_makroekonomski_indikatori.xls (02.03.2014.)
10. Okamoto, Y., (1994). *Impact of trade and FDI liberalization policies on the Malaysian economy*, The Developing Economies, Volume 32, Issue 4, pp. 460-478, John Wiley & Sons Inc, Malden.
11. Petrović-Ranđelović, M., Miletić, D., (2012). *Investicioni ambijent kao determinanta ekološke efikasnosti stranih direktnih investicija u Srbiji*, Naučni skup: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, str. 155-175, Ekonomski fakultet, Kragujevac.
12. Petrović-Ranđelović, M., Miletić, D., (2013). *Doprinos stranih direktnih investicija povećanju izvoza zemlje domaćina sa posebnim osvrtom na Srbiju*, XVIII Naučni skup: Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja jugoistočne Evrope, str. 623-637, Ekonomski fakultet, Niš.
13. Petrović-Ranđelović, M., Radukić, S., (2013). *An analysis of national competitiveness through the prism of foreign direct investment*, Economic themes No. 51, Vol. 4. str. 743-758, Ekonomski fakultet, Niš.
14. Petrović-Ranđelović, M., Radukić, S., (2013). *Foreign direct investment in the function of economic growth and economic recovery*, Međunarodni naučni skup: The global economic crisis and the future of european integration, 18. oktobar 2013, str. 171-178, Ekonomski fakultet, Niš.
15. Ilić, S., Miletić, D. (2010). *Strateški izazov pred ekonomijom Srbije - povećanje konkurentnosti izvoza*, Naučni skup: Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije, str. 229-237, NDE sa AEN i Ekonomski fakultet, Beograd.
16. UNCTAD, (2013). *World Investment Report*, Geneva.

17. World bank, (2014). *Doing business*, Washington
18. World Economic Forum, (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva

NATIONAL COMPETITIVENESS AND ECONOMIC GROWTH: WHAT IS THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT?

Abstract: New challenges and problems posed by the global environment had made the issues related to the promotion and maintenance of a national competition to become the primary interest of economic policy makers of all countries. Adjustment policies and development strategies in a way that allows the absorption of benefits and minimize the costs imposed by the process of globalization, represent a real strategic option of economic policy makers of all countries. However, we must not neglect the fact that the economy as a great economic system is doubly open system exposed to the influence of many factors, both internal and external. This imposes the need for constant adjustment of the system and emphasizes the role of the “visible hand” in the regulation of economic processes, particularly to the changes and shocks that come from the external environment. This finding confirms the economic slowdown and decline in the rate of economic growth and competitiveness of national economies around the world affected by the recent global economic and financial crisis. As the economy of Serbia came under shock wave of the global crisis, the aim of this paper is to analyzing the national competitiveness rank in the period after 2009 point to possible directions of state activities to improve the competitiveness of the Serbian economy. Special attention in this paper will focus on the potential of foreign direct investment in generating growth and improving national competitiveness, given that they were awarded a significant function in the new post-crisis model of growth and development of the Serbian economy.

Keywords: globalization, national competitiveness, global economic and financial crisis, foreign direct investment

UZROCI I POSLEDICE NEZVANIČNE EVROIZACIJE U REPUBLICI SRBIJI

Dr Nenad Janković*, Dr Nenad Stanišić**

Apstrakt: Republika Srbija (R. Srbija) spada u red zemalja sa najvećim stepenom nezvanične evroizacije, što je rezultat značajnog nepoverenja u nacionalnu valutu izazvanog dugim periodom monetarne i finansijske nestabilnosti u skorijoj istoriji. Visoka evroizovanost ograničava efikasnost vođenja nezavisne monetarne politike, te je, u tom smislu, neophodno smanjiti stepen evroizacije u R. Srbiji. Pre pet godina u R. Srbiji je započeto sa sprovođenjem strategije dinarizacije finansijskog sistema, ali su rezultati poražavajući. Osim učešća dinarskog duga u ukupnom javnom dugu, svi ostali relevantni pokazatelji stepena evroizacije beleže rast u poslednjim godinama. U takvim okolnostima postavlja se pitanje adekvatnosti sprovođenja režima ciljanja inflacije, koji se u R. Srbiji primenjuje od 2008. godine.

Ključne reči: evroizacija, dinarizacija, devizni kurs, makroekonomska stabilnost, finansijska stabilnost

Uvod

Nacionalna valuta u R. Srbiji je dinar. U tom kontekstu, dinar bi trebalo da služi kao sredstvo plaćanja, kao valuta koja služi za poređenje različitih vrednosti, kao čuvar vrednosti za neki budući vremenski period. Međutim, u R. Srbiji, u velikoj meri to nije slučaj. U dužem vremenskom periodu, valuta koja je preuzela od dinara sve pomenute uloge je evro (nekada je to bila nemačka marka). Činjenica da je pomenuta i nemačka marka govori da je to problem koji vuče korene odavno. Jednostavno, u R. Srbiji ne postoji dovoljan stepen poverenja u nacionalnu valutu tako da većina učesnika na tržištu cene iskazuje u zavisnosti od kretanja cene inostrane valute, pre svega evra, i onda kada za time ima, ali i kada nema realne potrebe. Pored toga, iako brojne analize ukazuju da se više isplati štedeti u dinarima, većina i dalje štedi u evrima što dodatno ukazuje na veliki stepen nepoverenja u dinar. S obzirom da je dinar i dalje zvanično nacionalna valuta, ovakav vid korišćenja inostrane valute se naziva nezvaničnom evroizacijom (nekada

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: njankovic@kg.ac.rs

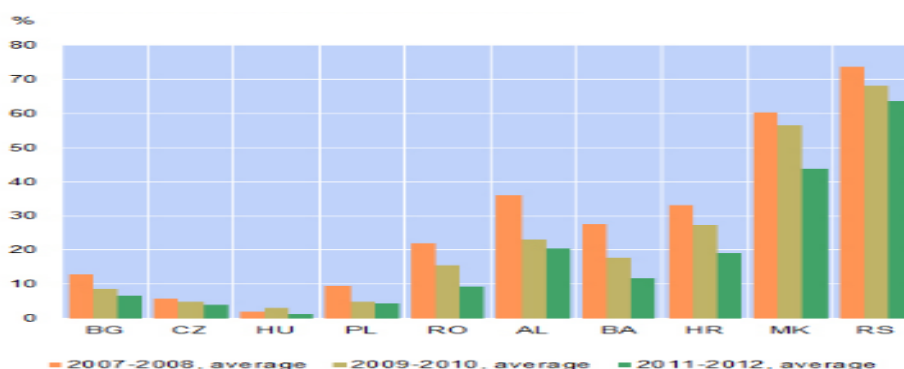
** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: nstanisic@kg.ac.rs

dolarizacijom), što podrazumeva istovremeno korišćenje i jedne i druge valute, tj. stvaranje dvovalutnog sistema koji se u velikoj meri negativno odražava na sprovođenje, pre svega monetarne politike R. Srbije. Cilj ovog rada je da pokuša da ukaže na to koji su najvažniji razlozi tolikog nepoverenja u dinar, kakve mere su donele Vlada Republike Srbije i Narodna banka Srbije da bi povećale poverenje u nacionalnu valutu i kako se te mere sprovode. Iz tog razloga, nakon uvoda sledi analiza koja je sistematizovana u tri međusobno povezana dela: nepoverenje u dinar i upotreba evra, strategija dinarizacije u R. Srbiji i merenje dinarizacije. Na kraju se u zaključku sumiraju rezultati izvršene analize koji treba da pomognu u narednom periodu kreatorima monetarne i politike deviznog kursa u R. Srbiji.

Nepoverenje u dinar i upotreba evra

Istovremena upotreba domaće i inostrane valute predstavlja posledicu određenih slabosti nacionalne ekonomije (monetarna i ekonomska nestabilnost, nedovoljno kredibilne ekonomske institucije, politička nestabilnost) i ukazuje da se radi o nezvaničnoj evroizaciji (dolarizaciji – opšti naziv ove pojave). Iako je domaća valuta zvanično u upotrebi, usled već pomenutih slabosti inostrana valuta se upotrebljava i kao čuvar vrednosti, i kao sredstvo razmene, i kao jedinica mere. Na ovaj način mogu se razgraničiti: finansijska dolarizacija (javlja se kada rezidenti finansijsku aktivu ili obaveze izražavaju u instrumentima koji su izraženi u stranoj valuti), dolarizacija u plaćanju (inostrana valuta se koristi kao sredstvo razmene i za transakcije na malo i na veliko – valutna supstitucija) i realna dolarizacija (podrazumeva domaće cene i plate indeksirane u inostranoj valuti). Ovim putem ekonomski subjekti vrše neku vrstu samoosiguranja u slučaju pogrešno vođene ekonomske i monetarne politike (primer hiperinflacije kod nas). Skorija istraživanja su pokazala da pored visine inflacije u velikoj meri na realnu vrednost uložениh sredstava može uticati i promenljivost stope inflacije, kao i sklonost institucija ka inostranoj valuti, tržišno okruženje ili prudenciona regulacija koja ne prepoznaje problem nezvanične dolarizacije (evroizacije). Generalno gledano, kao glavni uzroci evroizacije se izdvajaju režim monetarne politike, makroekonomsko i institucionalno okruženje [1, 4]. Uvođenjem evra, ova valuta je preuzela ulogu te „glavne“ rezervne valute od nemačke marke. Činjenica da je nekada nemačka marka igrala ovu ulogu ukazuje da problem nepoverenja u dinar postoji već duži vremenski period.

Iako je nezvanična evroizacija karakteristična za skoro sve evropske tranzicione zemlje, R. Srbija predstavlja jednu od zemalja sa najvećim stepenom finansijske evroizacije. Na Grafikonu 1 je prikazana vrednost indeksa valutne supstitucije u 10 tranzicionih zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope. Indeks valutne supstitucije se računa kao udeo strane valute u ukupnoj gotovini (stranoj i domaćoj) u cirkulaciji i, uz indeks evroizacije depozita, jedan je od osnovnih pokazatelja evroizacije na strani aktive. Od svih posmatranih zemalja, R. Srbija ima najveći udeo strane valute u gotovom novcu, koji se kreće između 60 i 70%. Ovakav nivo evroizacije je znatno viši u odnosu na zemlje centralne Evrope (Češku, Mađarsku, Poljsku) u kojima se indeks valutne supstitucije nalazi na nivou ispod 10%, ali i u odnosu na zemlje regiona (Bugarsku, Rumuniju, Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Hrvatsku i Makedoniju) u kojima se indeks kreće u rasponu od 10% do 50% u proseku u periodu od 2007. do 2012. godine. Ono što je pozitivno u slučaju svih posmatranih zemalja, pa i R. Srbije, je činjenica da tokom posmatranog perioda dolazi do pada indeksa valutne supstitucije u svim posmatranim zemljama. U R. Srbiji je njegova vrednost u 2007/2008. godini bila 74%, da bi u 2011/2012. godini opala na 64%. Uprkos poboljšanju, može se zaključiti da je valutna supstitucija ostala na jako visokom nivou u R. Srbiji i Makedoniji.

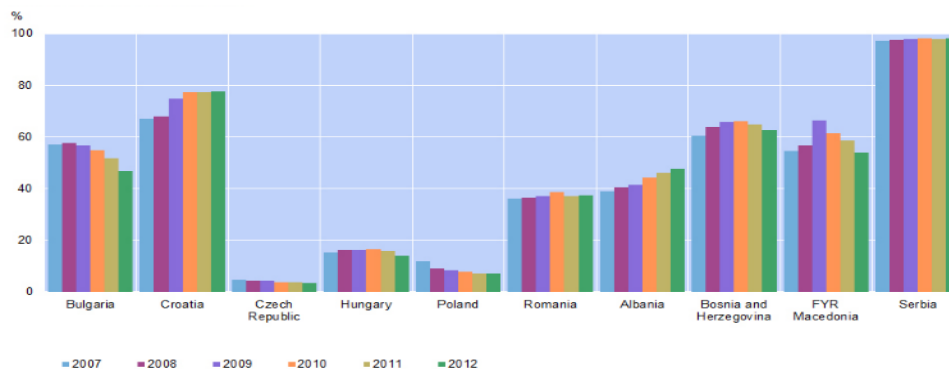


Grafikon 1 Indeks valutne supstitucije u 10 evropskih tranzicionih zemalja

Izvor: Euro Survey, Centralna banka Austrije

Drugi pokazatelj stepena evroizovanosti aktive je udeo deviznih depozita u ukupnoj štednji (indeks evroizacije depozita). Na Grafikonu 2 je prikazan udeo strane valute u ukupnim bankarskim depozitima u posmatranim tranzicionim ekonomijama. Najniže indekse evroizacije depozita (ispod 20%) imaju 3 centralnoevropske zemlje (Poljska, Češka i

Mađarska), a ubedljivo najviši Srbija, preko 95% (!), što je definitivni pokazatelj stepena nepoverenja u nacionalnu valutu u R. Srbiji.



Grafikon 2 Udeo deviznih depozita u ukupnim depozitima

Izvor: Euro Survey, Centralna banka Austrije

Glavni uzroci visokog nepoverenja u dinar su svakako prilično dugačak period makroekonomske nestabilnosti koji je uticao na smanjenje interesa za plasman dinarskih sredstava, liberalizacija tokova kapitala koja je doprinela pojavi obimnijih i jeftinijih deviznih izvora finansiranja (pre izbijanja svetske finansijske, kasnije i ekonomske krize) i nedovoljno razvijeno dinarsko finansijsko tržište. Bolje funkcionisanje našeg finansijskog sistema svakako mora biti zasnovano na većoj upotrebi dinara.

Nakon II svetskog rata, u R. Srbiji je primenjivan koncept čvrstog deviznog kursa (primena bretonvudskog monetarnog sistema je bila aktuelna sve do 1973. godine). Međutim, ono što je bilo loše u posleratnoj politici deviznog kursa u R. Srbiji je činjenica da je dinar od 1. januara 1952. godine do 31. marta 1998. godine devalvirao 23 puta, što ipak, ukazuje na neuspešno sprovođenje zacrtane ekonomske politike i gubitak poverenja u mere monetarne vlasti. Rastući deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni je zahtevao promenu zvaničnog deviznog kursa kako bi se stimulisao izvoz i obeshrabrio preveliki uvoz. Broj i stepen izvršenih devalvacija tokom ovog perioda svedoče da je očekivani efekat uglavnom izostajao (naročito ako se posmatra duži vremenski period), odnosno da je nakon određenog vremenskog perioda bio poništavan (najčešće) inflacijom [2, 49]. Neadekvatna fiskalna i monetarna politika u poslednjoj deceniji XX veka je dodatno doprinosila rastućem nepoverenju. Primena još uvek, fiksnog režima deviznog kursa, ali bez pune konvertibilnosti, je dovela do formiranja tzv. „crnog“ tržišta. Cena deviza na ta dva tržišta se formirala

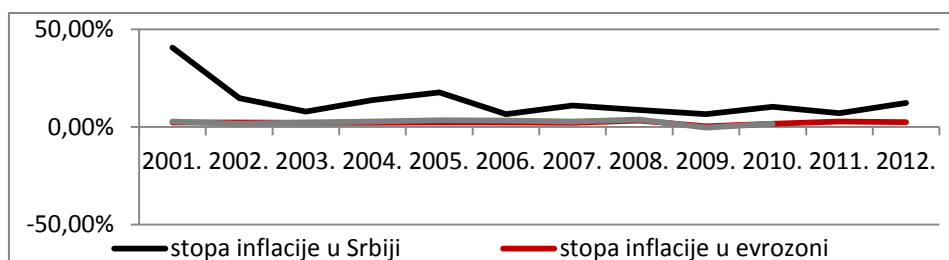
odvojeno – na zvaničnom deviznom tržištu cena deviza je bila fiksirana i ono je bilo kontrolisano od strane monetarne vlasti, a na „crnom“ deviznom tržištu, cena deviza je bila određivana odnosom ponude i tražnje domaće i inostrane valute. Ekspanzivna fiskalna i monetarna politika je doprinosila sve većoj ponudi dinara što je uticalo na depresijaciju nacionalne valute i stvaralo razliku između vrednosti dinara na zvaničnom i na „crnom“ deviznom tržištu. Povoljnija cena deviza na „crnom“ tržištu je uticala na izbegavanje zvaničnog deviznog tržišta čime je dodatno raslo nepoverenje u monetarnu vlast [6, 249-250].

Ovakva situacija je doprinela da, nakon 2000. godine, kada je u R. Srbiji došlo do određenih političkih i ekonomskih promena, i kada je proces tranzicije stvarno otpočeo, dođe do pokušaja uspostavljanja određene makroekonomske stabilnosti u zemlji. Cilj je bio pre svega prekinuti spiralu depresijacija-inflacija-depresijacija koja je u prethodnom periodu dovela do dve hiperinflacije i dodatno narušila poverenje u monetarnu vlast. U tome se uspeo, ali samo delimično.

U određenoj meri za postizanje makroekonomske stabilnosti zaslužna je politika deviznog kursa koja je vođena na početku XXI veka. S obzirom na sve okolnosti, stiče se utisak da je korišćenje deviznog kursa kao nominalnog sidra, tj. usvajanje *de facto* neke vrste režima konvencionalno fiksnog pariteta, predstavljalo adekvatnu odluku ekonomske vlasti u tom trenutku i donelo određenu dozu makroekonomske stabilnosti koja se ogledala kroz značajno smanjenje stope inflacije (Grafikon 3). Međutim, pored pozitivnih, „fiksiranje“ deviznog kursa je sa sobom donelo i neke negativne efekte. Ovakva politika deviznog kursa je dovela do snažne apresijacije realnog efektivnog deviznog kursa (krajem 2002. godine, preko 50% u odnosu na decembar 2000. godine) [5, 11-14]. Apresijaciji realnog deviznog kursa su doprinosili, pored režima fiksnog deviznog kursa, još uvek veća stopa inflacije u zemlji nego u inostranstvu i određeni propusti u domenu ekonomske politike koji su se pre svega ogledali u dopuštanju rasta cena i nadnica u domaćoj valuti. Rast nominalnih nadnica u dinarima je pratio stopu inflacije što je uticalo na značajan rast nadnica izražen u evrima. Istovremeni rast cena u dinarima u zemlji i rast nadnica u evrima su uticali na činjenicu da je stanovništvu postalo isplativije da uvozi proizvode iz inostranstva. Naravno, zbog prisutnog nedostatka neophodnih sredstava, došlo je do kreditne ekspanzije. Problem ekspanzije kreditiranja se ogledao u činjenici da su ti krediti uglavnom bili sa deviznom klauzulom što je doprinosilo finansijskoj evroizaciji (valutnom neslaganju) tj. pojavi razlike između valutne strukture potražnih i dugovnih pozicija [6, 253-254]. Rastuća

finansijska evroizacija je pravila problem potencijalne depresijacije dinara u narednom periodu. Veliki pad vrednosti dinara je mogao da dovede do ponovnog pokretanja mehanizma inflacije i do problema u otplati kredita na svim nivoima (stanovništvo, privreda, država) što bi moglo da izazove finansijsku krizu. Istovremeno, otvaralo se pitanje održivosti ovakvog sistema usled rastućeg deficita tekućeg računa i pada cenovne konkurentnosti domaće privrede. Na osnovu navedenih činjenica, stiče se utisak da je ovakva politika deviznog kursa (devizni kurs kao nominalno sidro u uslovima konstantno veće inflacije u zemlji nego u Evrozoni) doprinela brzom rastu i visokom stepenu nezvanične evroizacije u R. Srbiji.

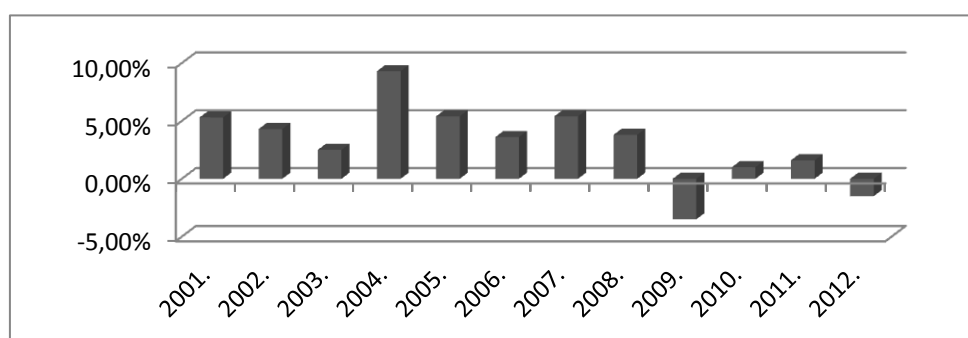
Grafikon 3 potvrđuje postojanje konstantno veće stope inflacije u zemlji nego u inostranstvu (ovde posmatrane Evrozona i SAD zbog evra i dolara u kojima R. Srbija praktično iskazuje sve svoje transakcije sa inostranstvom). Već je pomenuto, nakon 2000. godine došlo je do postizanja određene makroekonomske stabilnosti i smirivanja stope inflacije. Svakako da su ovi rezultati u prvoj deceniji XXI veka daleko bolji od perioda tokom 90-ih godina XX veka kada je u jednom trenutku inflacija na mesečnom nivou iznosila 313 miliona procenata, ali u poređenju sa najvažnijim trgovinskim partnerima sa aspekta potpunog poverenja u nacionalnu valutu i monetarne stabilnosti, to još uvek nije dovoljno. Dok je u Evrozoni i SAD linija koja predstavlja promenu inflacije tokom posmatranog vremenskog perioda gotovo identična i ravna, u R. Srbiji to nije slučaj. Izlomljenost ove linije ukazuje da i dalje postoje značajne oscilacije u stopi inflacije od godine do godine, pa čak i ponovno dostizanje dvocifrene stope inflacije u pojedinim godinama. Nedoslednost sprovođenja i nedovoljna koordinacija različitih ekonomskih politika dovodi do ovakvih posledica (promena politike deviznog kursa 2003. godine je doprinela dvocifrenoj stopi inflacije 2004. i 2005. godine).



Grafikon 3 Potrošačke cene – u % u odnosu na isti mesec prethodne godine

Izvor: <http://www.nbs.rs>

Grafikon 4, koji prikazuje realni rast BDP-a R. Srbije od 2001. do 2012. godine, takođe, potvrđuje veliku nestabilnost privrednog ambijenta koja za posledicu ima i dalje veliki stepen nepoverenja u nacionalnu valutu. Korišćenje nacionalne valute, naročito dugoročno posmatrano, mora biti povezano sa određenom stabilnošću, konstantnošću, predvidivošću razvoja srpske privrede u nekom dužem vremenskom periodu, što se iz Grafikona 4 ne vidi. Svakako da postoje i određene objektivne okolnosti (svetska finansijska i ekonomska kriza), ali se stiče utisak da ekonomske vlasti u zemlji nisu uradile (i ne rade) dovoljno kako bi stabilnost finansijskog sistema i privrednog ambijenta uopšte bila na adekvatnom nivou, što bi se svakako pozitivno odrazilo na poverenje u nacionalnu valutu.



Grafikon 4 Realni rast BDP-a

Izvor: <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html>

Problem koji stvara sve značajnija (pre svega) finansijska evroizacija ogleda se u pogrešnom delovanju na dva transmisiona mehanizma monetarne politike. S jedne strane, dolazi do jačanja kanala deviznog kursa, čime se stvara još veći pritisak na sprečavanje prevelikih fluktuacija deviznog kursa, što umanjuje opseg delovanja monetarne politike i može se negativno odraziti na konkurentnost privrede. Svako smanjenje referentne kamatne stope koje za rezultat ima smanjenje kamatnog diferencijala između dinara i evra za rezultat ima povlačenje dinara u evro, rast kursa evra i posledični rast inflacije, jer su mnoge domaće cene, u uslovima visoke evroizacije, vezane za evro. Sa druge strane, dolazi do slabljenja kanala kamatne stope. Zbog finansijske evroizacije, bankarski sektor uslove kreditiranja vezuje za referentne kamatne stope na inostranim tržištima (pre svega Euribor) što negativno utiče na efikasnost zacrtane monetarne politike. U tom slučaju, referentna kamatna stopa, kao glavni instrument monetarne politike u uslovima inflacionog targetiranja (koje se trenutno primenjuje u R. Srbiji) gubi na značaju [4, 407], jer se njenom promenom

utiče samo na cenu dinarskih finansijskih instrumenata. Pošto je najveći deo tražnje u R. Srbiji je finansiran deviznim ili devizno-indeksiranim kreditima, Narodna banka Srbije promenom referentne stope utiče na promenu samo jednog, i to manjeg, dela ukupne tražnje. Rast kamatne stope bi trebalo da stimuliše štednju i smanjuje potrošnju. Međutim, rastom referentne kamatne stope NBS stimuliše se štednja samo u dinarima, ali ne i u devizama, što je dominantni oblik štednje u R. Srbiji [15, 39]. Ukratko rečeno, monetarna politika ciljanja inflacije, koja se u R. Srbiji sprovodi, ima smisla samo ukoliko ne postoji visok stepen finansijske evroizacije, što u R. Srbiji nije slučaj [15, 40]. U uslovima visoke evroizovanosti finansijskog sistema, monetarna politika ima tendenciju da cilja devizni kurs, jer se svaka promena deviznog kursa odražava na opšti nivo cena. Dodatni problem u visoko evroizovanim privredama se javlja kod sprovođenja anticiklične monetarne politike. U uslovima krize u visokoevroizovanim ekonomijama po pravilu opada poverenje u nacionalnu valutu. Posledični depresijajski pritisak zbog prelaska iz dinara u evro se, zbog izraženog kanala deviznog kursa, mora zaustaviti restriktivnom monetarnom politikom i povećanjem referentne kamatne stope, što umesto anticikličnog delovanja pojačava privredni pad, jer smanjuje, umesto da povećava, agregatnu tražnju.

Strategija dinarizacije u Republici Srbiji

Pored promene režima deviznog kursa i negativna ekonomska dešavanja u svetu su doprinela da tokom 2008. i 2009. godine dinar više oscilira. Svetska finansijska i ekonomska kriza je doprinela da dinar prema evru za samo par meseci izgubi preko 20% vrednosti (slična situacija se desila i u prvoj polovini 2012. godine kada je dinar za pet meseci depresirao u odnosu na evro za 10,77%) što je bio jasan signal da se po pitanju smanjenja stepena evroizacije nešto mora uraditi. Neophodno je bilo povećati upotrebu nacionalne valute, tj. dinara kako bi bio smanjen negativan uticaj koji mogu imati šokovi na makroekonomskom nivou koji nastaju usled delovanja međunarodnih kriza. U tom trenutku, NBS je procenila da je visok stepen evroizacije jedan od glavnih uzročnika nemogućnosti efikasnijeg rešavanja problema u tim kriznim periodima. Najveći problem, kada se posmatra stabilnost našeg finansijskog sistema, predstavljala je činjenica da je stanovništvu i privredi dat veliki broj kredita koji su bili devizno indeksirani, ili devizni i koji u velikoj meri nisu bili zaštićeni od rizika promene deviznog kursa. Iz tog razloga, NBS je krajem 2010. godine najavila Strategiju dinarizacije (deevroizacije) koja je kasnije i usvojena [4, 407].

Sprovođenje dinarizacije podrazumeva destimulisanje gomilanja novog deviznog rizika u nebankarskom sektoru, zaštitu od postojećeg deviznog rizika i razvoj tržišta finansijskih instrumenata u domaćoj valuti. S obzirom da su zvanični ciljevi navedene strategije dinarizacije formulisani na ovaj način, izvodi se zaključak da je upotreba dinara u domaćem finansijskom sistemu u tom trenutku bila nedovoljna – mala, da je bila neusklađena valutna struktura prihoda i rashoda nebankarskog sektora, da je dostignuti nivo finansijske stabilnosti u zemlji bio nedovoljan, da je postojao veliki rizik od promene deviznog kursa (posebno u najranjivijim sektorima privrede) i da je monetarna politika bila nedovoljno efikasna [7, 31].

Da bi usvojena strategija dinarizacije bila uspešna, neophodno je da bude zasnovana na realnim ciljevima i da je tehnički izvodljiva. Pored toga, veoma je značajno da u njeno sprovođenje budu uključeni (kao što je već navedeno) svi relevantni, tj. bitni faktori (dobra koordinacija bankarskog sektora, Vlade i Narodne banke Srbije) i da se pri tome, što je moguće više izbegnu negativni efekti navedenog procesa po ekonomski oporavak i druge privredne aktivnosti [3, 146, 148].

Proces dinarizacije svakako mora biti dugoročan proces postepenog prilagođavanja aktivne i pasivne strane bilansa banaka i nebankarskih institucija koji mora obuhvatiti sve ključne aktere – NBS, bankarski sektor, Vladu i javnost. Usvajanjem Memoranduma o strategiji dinarizacije finansijskog sistema R. Srbije od strane Vlade Republike Srbije i NBS zaključeno je se dinarizacija mora sprovoditi koordinisanim akcijama koje uključuju tri grupe aktivnosti koje su nezavisne jedna od druge, ali, napredak u bilo kojoj od njih će svakako pozitivno delovati na preostale.

Prva grupa aktivnosti je najopštija, ali ujedno i najvažnija. Podrazumeva mere monetarne i fiskalne politike koje će doprineti stvaranju stabilnog makroekonomskog okruženja uz nisku i stabilnu stopu inflacije, upravljano fluktuirajući devizni kurs i održiv privredni rast.

Druga grupa aktivnosti podrazumeva mere usmerene na razvoj tržišta dinarskih hartija od vrednosti i stvaranje uslova za uvođenje novih dinarskih proizvoda (dugoročni dinarski krediti sa varijabilnom i fiksnom kamatnom stopom, povećavanje udela duga u domaćoj valuti u ukupnom državnom dugu, emitovanje dinarskih obveznica).

Treća grupa se sastoji od aktivnosti koje su neophodne za razvoj osnovnih instrumenata zaštite od deviznog rizika (i na međubankarskom tržištu i u poslovanju sa klijentima) [10, 2].

Kao najvažniji zadaci NBS izdvojili su se: obezbeđivanje institucionalnih i regulatornih pretpostavki za razvoj primarnog i sekundarnog tržišta dinarskih hartija od vrednosti, povećanje likvidnosti sekundarnog tržišta,

intenziviranje saradnje sa međunarodnim finansijskim institucijama (kako bi te institucije izdavale dugoročne dinarske HOV i odobravale dinarske kredite) i donošenje odgovarajućih mera u pogledu politike obaveznih rezervi, kao i kreiranje instrumenata zaštite od valutnog rizika (poput deviznih forvarda, fjučersa i valutnih svopova). Istovremeno, kao drugi izuzetno bitan činilac u ovom procesu, Vlada se obavezala da će izdavati dugoročnije dinarske obveznice, da će nastojati da u ukupnom javnom dugu poveća dinarsko učešće, da će nastaviti sa subvencionisanjem dinarskih kredita i stimulativnom poreskom politikom u cilju povećanja dinarske štednje [8, 1]. Pored toga, zaključeno je da je neophodno redovno pratiti i analizirati započetu strategiju dinarizacije i obezbediti što veću transparentnost sprovođenja usvojene strategije tako da su ove dve institucije postigle saglasnost da se kvartalno objavljuje Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema R. Srbije u kojem se prikazuju dešavanja u segmentu dinarskog tržišta, ukazuje na mere i aktivnosti koje su preduzete ili će biti preduzete, i vrši se analiza efekata preduzetih mera.

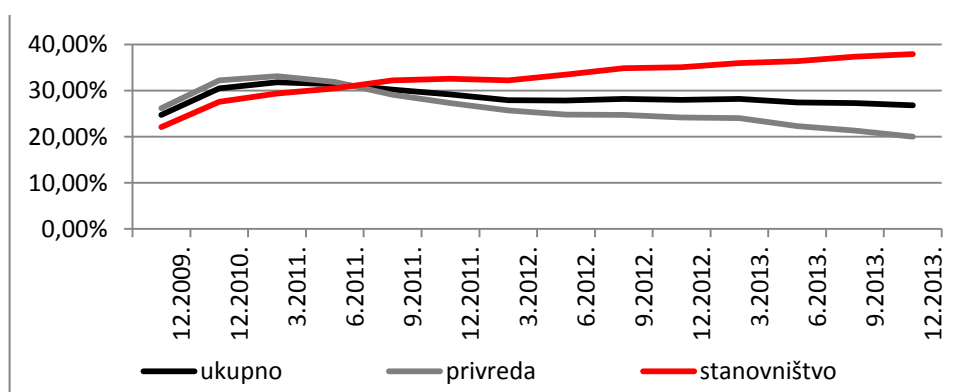
Merenje dinarizacije

Osnovni kriterijum za merenje stepena dinarizacije je učešće dinarskih kredita u ukupnim kreditima. Kao dodatni kriterijumi se mogu koristiti učešće dinarskih kredita u ukupnim novoodobrenim kreditima privredi i stanovništvu, učešće dinarskih depozita u ukupnim depozitima stanovništva i privrede i učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu, s posebnim osvrtom na valutnu i ročnu strukturu državnih hartija od vrednosti [9, 5].

Donošenje strategije deevroizacije, ili kako je to u R. Srbiji nazvano dinarizacije (mada je to prilično čudno s obzirom da je dinar u R. Srbiji zvanična, a ne rezervna valuta) svakako predstavlja dobar korak u pokušaju rešavanja uočenih problema i povećanja efikasnosti monetarne politike. Međutim, izazovi za uspešno sprovođenje ove strategije su veliki i brojni. Ono što je svakako loše kod njenog usvajanja je činjenica da ona nije kvantifikovana, što znači da se nakon određenog vremena rezultati ne mogu proveriti (nema neke referentne vrednosti) i, što je naročito značajno za srpske ekonomske i političke uslove, niko neće biti odgovoran za eventualni neuspeh [7, 32]. Pored toga, izdvajaju se još i potreba za niskom i stabilnom inflacijom i stabilnim deviznim kursom u dužem vremenskom periodu. Makroekonomska stabilnost je u određenoj meri postignuta, ali da bi privredni subjekti i stanovništvo bili spremni da se zadužuju u dinarima i da štede u dinarima, neophodna je još veća sigurnost, tj. još niža stopa inflacije u kontinuitetu, uz oporavak privredne, kreditne i investicione aktivnosti. Pri

tome treba, koliko je to moguće, smanjiti uticaj neophodnih proizvoda sa neelastičnom tražnjom koji su najpodložniji rastu cena kada dođe do privrednog oporavka. Što se tiče stabilnosti deviznog kursa kao još jednog preduslova za uspešno sprovođenje zacrtane strategije, može se reći da je u pojedinim vremenskim trenucima ta stabilnost bila postignuta. Međutim, problem predstavlja nedostatak kontinuiteta i postojanje brojnih razloga koji doprinose nestabilnosti vrednosti dinara u određenim periodima (uz slabu privredu naravno) od kojih se izdvajaju smanjenje izvoza, manji priliv SDI, odlaganje aranžmana sa MMF-om, lutajući spekulativni kapital, otplata dugova prema inostranstvu i odliv dela bankarskog kapitala [8, 2].

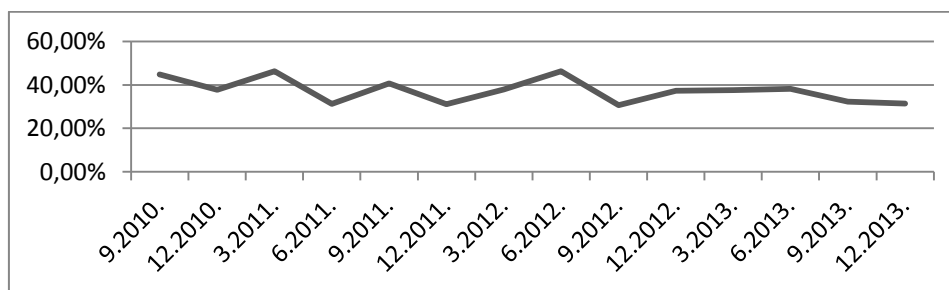
Iako zvanično nije kvantifikovala započeti proces, NBS je u drugoj polovini 2010. godine procenila da bi za dve, do četiri godine realno ostvariv nivo dinarizacije bio povećanje učešća dinarskih kredita privredi u ukupno odobrenim kreditima sa nivoa 28% na oko 45%. Međutim, tri godine nakon toga, stiče se utisak da NBS nije ni blizu tog zacrtanog cilja. Na Grafikonu 5 je prikazano kretanje izabranog osnovnog pokazatelja za merenje procesa sprovedene dinarizacije. Ukupno gledano, učešće dinarskih plasmana je u posmatranom periodu poraslo za svega oko 2% (sa 24,7% na 26,8%), što svakako nije ni blizu ostvarivanja zacrtanih ciljeva. Ukoliko se posmatra sektorska struktura, interesantno je da sektor stanovništva beleži znatan rast (sa 22,1% na 37,9%) zahvaljujući čemu je i zabeležen ukupan porast ovog pokazatelja. Istovremeno, u sektoru privrede je zabeleženo smanjenje učešća dinarskih plasmana za vreme posmatranog perioda od 6,2% (sa 26,2% na 20%). To smanjenje je još značajnije ukoliko se pogleda situacija u martu 2011. godine – u tom trenutku učešće dinarskih plasmana je iznosilo 33,1%.



Grafikon 5 Učešće dinarskih plasmana u ukupnim plasmanima

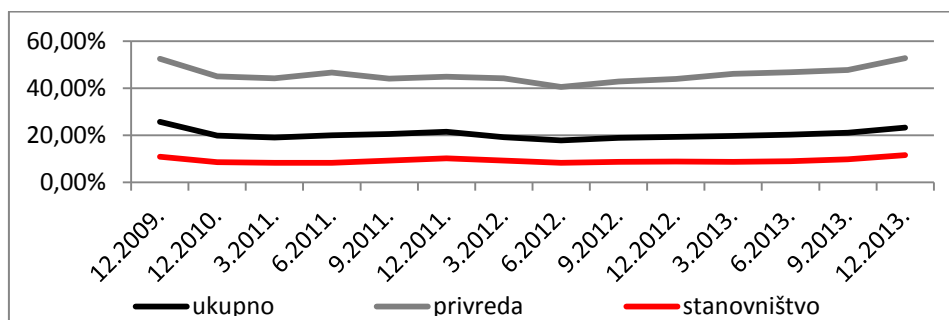
Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema R. Srbije, različiti brojevi

Na Grafikonu 6 predstavljeno je kretanje jednog od dopunskih kriterijuma za merenje procesa sprovedene dinarizacije – učešće dinarskih kredita u ukupnim novoodobrenim kreditima privredi i stanovništvu. Pored usvojene strategije, ovaj pokazatelj je lošiji nego na početku posmatranog perioda za čak 13,4% (sa 44,8% na 31,4%). Izgled linije (njena izlomljenost) ukazuje na činjenicu da ne postoji trend u kretanju ovog pokazatelja koji bi bio deo, tj. posledica neke dugoročne strategije, već u većoj meri to izgleda kao (ne)povoljan uticaj nekih kratkoročnih ekonomskih dešavanja u zemlji i u svetu.



Grafikon 6 Učešće dinarskih kredita u ukupnim novoodobrenim kreditima

Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema R. Srbije, različiti brojevi



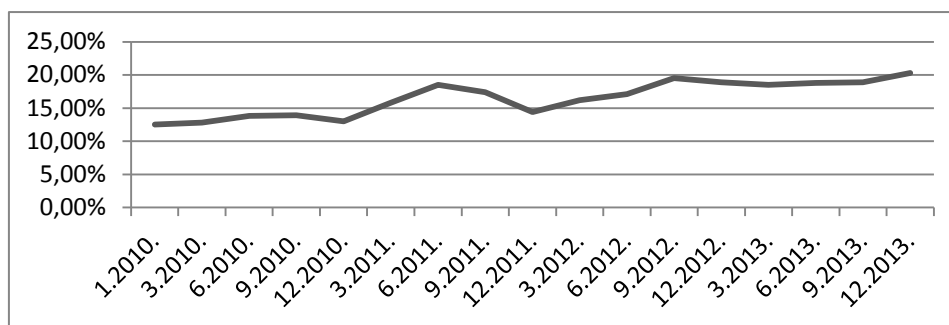
Grafikon 7 Učešće dinarskih depozita u ukupnim depozitima privrede

Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema R. Srbije, različiti brojevi

Učešće dinarskih depozita u ukupnim depozitima privrede i stanovništva (Grafikon 7) je u posmatranom periodu imalo određenih manjih oscilacija, ali je ukoliko se posmatraju početak i kraj perioda ostalo gotovo nepromenjeno (sa 25,6% na 23,2%) što opet govori o neuspešnom sprovođenju zacrtane strategije. Pored toga, i dalje brine izuzetno loša ročna struktura posmatranih depozita - u okviru dinarskih depozita privrede i

stanovništva, u decembru 2013. godine učešće kratkoročnih depozita iznosi čak 98,1%.

Jedini pokazatelj koji beleži malo značajniji porast, i što je možda još važnije, kod kojeg je primetan trend rasta, je učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu (Grafikon 8). U odnosu na početak posmatranog perioda, učešće dinarskog duga je poraslo za skoro 8% (sa 12,5% na 20,3%) što znači da je u posmatranom periodu dinarski dug rastao brže od duga izraženog u inostranoj valuti. Na domaćem tržištu država se uglavnom zaduživala u dinarima čime je bar izbegnut rizik promene deviznog kursa. Valuta koja je i dalje dominantna u svom učešću u ukupnom javnom dugu je evro sa 45,9% učešća. Iako i dalje dominantno, učešće evra je trenutno ispod 50%, odnosno manje nego u proteklom periodu, delom zbog povećanja učešća dinara i dolara (jedan od razloga je emitovanje u poslednjem kvartalu 2013. godine jedne milijarde petogodišnjih evroobveznica u dolarima na međunarodnom tržištu). U poslednjem kvartalu 2013. godine iznos otplate kredita u evrima je prevazilazio iznos povučenih sredstava tako da se učešće evra smanjilo.



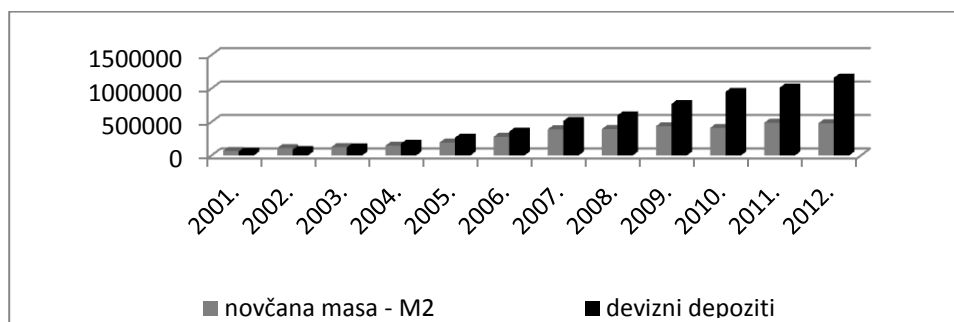
Grafikon 8 Učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu

Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema R. Srbije, različiti brojevi

Na osnovu analize izabranih pokazatelja u periodu od 2010. do decembra 2013. godine zaključak je isti kao i 18 meseci ranije. Primećuje se da su dva od četiri pokazatelja zabaležila pozitivna kretanja. Problem predstavlja što je taj pomak mali i nedovoljan kako bi se ispunili zacrtani ciljevi [4, 411]. Sve administrativne mere koje su usmerene na deevroizaciju i koje se svode na ograničenja i zabrane deviznih kredita i troškovno opterećivanje deviznih depozita i sličnih izvora u pasivi banaka bez dovoljnog uporišta u kredibilnoj monetarnoj politici ne mogu dati adekvatne rezultate. Deevroizacija se najlakše može sprovesti uz

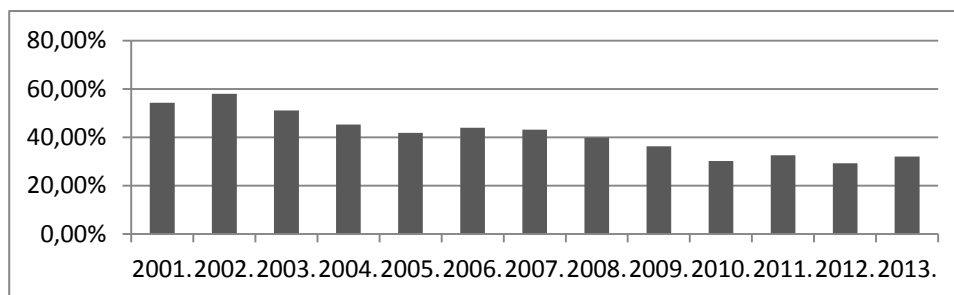
stabilnu i nisku stopu inflacije i rastuće poverenje u domaću valutu. Dilema ostaje kako u R. Srbiji kao tranzicionoj zemlji očuvati stabilnost cena i jačati poverenje u nacionalnu valutu bez devizne zaštite [7, 38-39].

Da bi dobili još potpuniju sliku stepena evroizacije u R. Srbiji, analizu ćemo dopuniti i grafikonima koji pokazuju odnos određenih monetarnih agregata kao i grafikonom koji prikazuje valutnu strukturu štednje stanovništva. Grafikoni 9 i 10 na prilično dobar način prikazuju koliki je iznos i značaj inostranog novca koji je u opticaju u R. Srbiji.



Grafikon 9 Odnos novčane mase - M2 i deviznih depozita

Izvor: Statistički bilten NBS, januar 2014



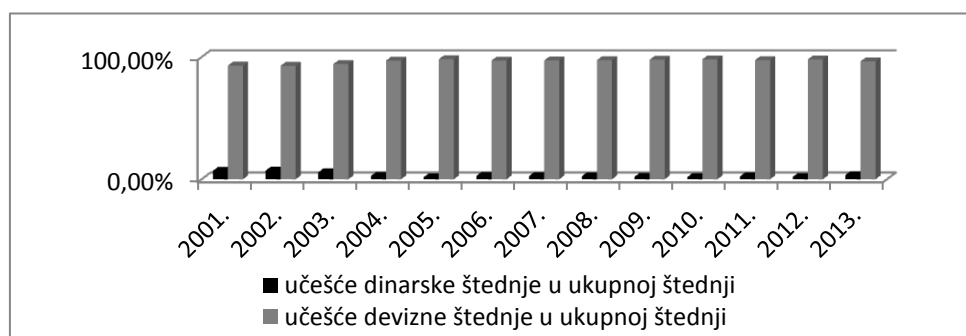
Grafikon 10 Procentualno učešće M2 u M3

Izvor: Statistički bilten NBS, januar 2014

Iako se i novčana masa M2 tokom posmatranog perioda uvećavala (sa 68 097 miliona dinara, na 480 717 miliona dinara), znatno brže je rastao iznos deviznih depozita u opticaju (sa 57 317 miliona dinara, na 1 161 087 miliona dinara). Sve to je uticalo da se znatno smanji učešće novčane mase M2 u ukupnoj novčanoj masi M3 za 22,3% (sa 54,3% u

2001. godini na 31,99% u 2013. godini). Dakle, pored donošenja određenih ekonomskih mera i sprovođenja strategije dinarizacije, učešće inostranog novca na valutnom prostoru R. Srbije je znatno veće nego na početku posmatranog perioda i u poslednjih par godina se kreće oko 70%. Naravno, ovakva dominacija inostranog novca u velikoj meri otežava vođenje efikasne monetarne politike u R. Srbiji.

Mnogi ekonomisti smatraju da nabolji pokazatelj poverenja javnosti u nacionalnu valutu predstavlja valutna struktura štednje stanovništva. Po ovom pokazatelju, kao što se može videti na Grafikonu 11, rezultati su ponovo poražavajući. Pored brojnih ekonomskih analiza koje su u većem broju slučajeva ukazivale da se više isplati štedeti u dinarima nego u nekoj inostranoj valuti (povoljniji poreski tretman kamate na dinarsku u odnosu na deviznu štednju, kao i razlika između kamatnih stopa koja je dovoljna da nadomesti oportunitetne troškove dinarskih štediša po osnovu promene kursa dinara), tokom celog posmatranog perioda dominira učešće devizne štednje (od 92,9% u 2002. godini, do 98,3% u 2005. godini).



Grafikon 11 Štednja stanovništva kod banaka, procentualno učešće domaće i devizne štednje

Izvor: <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html>

U najvećoj meri, ovakva situacija je rezultat visokih inflacionih očekivanja, povremenih nestabilnosti na deviznom tržištu i negativnih iskustava u pogledu makroekonomske stabilnosti u prethodnom periodu. Ni sprovedena strategija dinarizacije nije dala neke zadovoljavajuće rezultate – krajem 2013. godine učešće dinarske štednje je još uvek veoma skromno i iznosi 3,5%. U velikoj meri na popravljjanje ovog rezultata je uticala mera NBS kojom su povodom Svetskog dana štednje kamatne stope na štednju u

inostranoj valuti (pre svega u evrima) ostale iste, a kamatne stope na štednju u dinarima su povećane. Rezultat je bio značajan rast štednje u dinarima krajem 2013. godine što je i doprinelo dostizanju već pomenutog procenta – 3,5% [11, 5]. Kada se ovim podacima doda i činjenica da je u 2013. godini učešće kratkoročne dinarske štednje u ukupnoj dinarskoj štednji čak 91,7% (kod devizne štednje je taj odnos bolji i učešće kratkoročne devizne štednje u 2013. godini iznosi 79,3%), stiže se utisak, da pored svih donetih mera, još uvek vlada jedno ogromno nepoverenje u dinar kao nacionalnu valutu.

Zaključak

Republika Srbija spada u red zemalja sa najvećim stepenom upotrebe strane valute u domaćem finansijskom sistemu. Iako je nezvanična evroizacija karakteristična za sve evropske tranzicione zemlje sa istorijom monetarne nestabilnosti, stepen evroizacije je najveći u R. Srbiji. U uslovima visoke evroizovanosti finansijskog sistema opada efikasnost nezavisne monetarne politike, konkretno režima ciljane inflacije koji se sprovodi u R. Srbiji od 2008. godine. Svesni činjenice da se politika ciljane inflacije ne može adekvatno sprovoditi u uslovima visoke evroizovanosti, u R. Srbiji se 2010. godine započelo sa procesom deevroizacije, ili, kako je on zvanično nazvan, dinarizacije finansijskog sistema. Dinarizacija je trebalo da poveća učešće dinara na strani finansijske aktive i pasive, čime bi se stvorili neophodni preduslovi za nesmetano vođenje politike ciljanja inflacije.

Pored toga što je Strategija dinarizacije ambiciozno najavljivana još 2010. godine, što je postignuta saglasnost o neophodnoj koordinisanoj akciji svih učesnika (NBS kao nosioca, bankarskog sektora, Vlade Republike Srbije i šire javnosti), što je usvojen Memorandum o strategiji dinarizacije finansijskog sistema u R. Srbiji, što je transparentnost podignuta na jedan viši nivo (pre svega redovno obaveštavanje javnosti putem tromesečnih Izveštaja o dinarizaciji) stiže se utisak da po pitanju sprovođenja Strategije nisu sve zainteresovane strane dovoljno uradile čime su ukupni efekti dinarizacije izostali, pa se čak može konstatovati da je kod skoro svih relevantnih pokazatelja nastavljen proces evroizacije.

Za postizanje dugoročne finansijske stabilnosti uz nisku stopu evroizovanosti neophodne su odgovarajuće mere monetarne i fiskalne politike, ali je od presudnog značaja jačanje domaće privrede. Realni sektor, pre svega njegov izvozni deo može najviše doprineti jačanju dinara i uspehu sprovođenja strategije dinarizacije. Neophodno je postići brži rast izvoza od uvoza, smanjiti nezaposlenost, povećati realne zarade i priliv SDI (pre svega,

u razmenljivi deo privrede koji je izvozno orijentisan) kako bi se smanjio pritisak na inflaciju i kako bi bilo trošeno samo ono što je i realno zarađeno čime bi mogla da bude postignuta stabilnost u dužem vremenskom periodu.

Može se izvesti zaključak da evroizacija ipak, u većoj meri predstavlja posledicu svega što se dešavalo u ekonomskoj politici R. Srbije tako da će veća upotreba dinara biti moguća samo ukoliko se prethodno stabilizuje finansijski sistem, smanji rizik promene deviznog kursa i monetarna politika dobije još značajniju ulogu, tj. postane još kredibilnija nego što trenutno jeste. Jednostavno, donošenje administrativnih mera, bez jakog uporišta u kredibilnoj monetarnoj politici, ne može pozitivno delovati na smanjivanje stepena evroizacije. Pri tome, iskustvo drugih tranzicionih zemalja govori da postoji značajna inercija u nivou evroizovanosti, te da se njeno smanjenje može očekivati ne u kratkom, već u srednjem roku nakon postizanja adekvatne monetarne i finansijske stabilnosti u zemlji.

Literatura

1. Chailloux, A., Ohnsorge, F., and Vavra, D. (2010). Euroisation in Serbia. European Bank for Reconstruction and Development Working Paper No. 120.
2. Dugalić, V., (1998). Kurs dinara u 1999. godini. Poslovna politika – Ekonomska politika, uslovi privređivanja i poslovna politika u 1999. godini, 27. zbornik radova jugoslovenskih ekonomista, Savez ekonomista Jugoslavije i Naučno društvo ekonomista Jugoslavije, Beograd, str. 47-51.
3. Dugalić, V. (ur), (2010). 35 godina ACI Srbija, Bankarstvo 9-10, Udruženje banaka Srbije, Beograd, str. 140-153.
4. Janković, N. i Stanišić, N., (2012). Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji, Ekonomske teme broj 3, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš, str. 391-414.
5. Kovačević, R., (2005). Makroekonomski okviri konkurentnosti izvoza privrede Srbije, Tržište, novac, kapital, jul-septembar, br. 3, Privredna komora Srbije, Centar za naučno-istraživački rad, Beograd.
6. Miljković, D. i Vučković, V., (2006). Serbian Foreign Trade, Competitiveness and Exchange Rate Policy, *Agora Without Frontiers: A Quaterly Journal of International Economy and Politics*, The Institute of International Economic Relations, Vol. 12, No. 2.
7. Vuković, V., (2011). Dinarizacija: Neizvodljiva strategija. *Finansije* 1-6. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd: 26-47.
8. http://ipf.rs/wp-content/uploads/2012/06/PERSPEKTIVA-STRATEGIJE-DINARIZACIJE-FINANSIJSKOG-SISTEMA-SRBIJE-Institut-za-pravo-i-finansije-www.ipf_rs_.pdf, [12.02.2014.]
9. Narodna banka Srbije, (2012b). Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije. decembar 2011,

- http://www.nbs.rs/static/nbs_site/gen/latinica/90/dinarizacija/din_12_11.pdf [08.06.2012.]
10. Narodna banka Srbije, (2012c). Memorandum o strategiji dinarizacije finansijskog sistema Srbije, http://www.nbs.rs/internet/latinica/30/MemorandumVladaDinarizacija_20120406.pdf [08.06.2012.]
 11. Narodna banka Srbije, (2013). Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije, decembar 2013, http://www.nbs.rs/static/nbs_site/gen/latinica/90/dinarizacija/din_12_13.pdf [12.03.2014.]
 12. Narodna banka Srbije, (2014). *Izveštaj o inflaciji, februar 2014.*, http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_februar_2014.pdf, [15.03.2014.]
 13. Narodna banka Srbije, (2014), Statistički bilten NBS, januar 2014., http://www.nbs.rs/static/nbs_site/gen/latinica/90/statisticki/sb_01_14.pdf, [15.03.2014.]
 14. Narodna banka Srbije, (2014), <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html>, [15.03.2014.]
 15. Šoškić, D, (2014). Monetarna politika u Srbiji: rezultati i alternative, u: *Ekonomska politika Srbije u 2014: Mogućnosti privrednog rasta u uslovima reformi i fiskalne konsolidacije* (ur. Arsić, M., i Šoškić, D.), Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 29-45.

CAUSES AND CONSEQUENCES OF UNOFFICIAL EUROISATION IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Serbia is among the countries with the highest level of unofficial euroisation as a result of a significant lack of confidence in the national currency caused by long periods of monetary and financial instability in recent history. High euroisation limits the efficiency of an independent monetary policy, which is why it is necessary to reduce the level of euroisation. Five years ago NBS started the implementation of a strategy of dinarisation of financial system in Serbia, but the results are unsatisfactory. Beside the share of dinar debt in total public debt, all other relevant indices of euroisation have increased in recent years. In such circumstances, the adequacy of inflation targeting monetary regime, which is applied in Serbia since 2008, can be questioned.

Keywords: euroisation, dinarisation, exchange rate, macroeconomic stability, financial stability

EFEKTI PRISTUPANJA REPUBLIKE SRBIJE EVROPSKOJ UNIJI SA STANOVIŠTA UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI I ODRŽIVOG RAZVOJA

Dr Ivan Marković*, Dr Snežana Radukić**

Apstrakt: Pozitivne i negativne reperkusije procesa pristupanja se bitno razlikuju u zavisnosti od toga da li se mere kratkoročni ili efekti na dugi rok. Ekonomska nauka nije pozvana da odgovori na pitanje da li je pristupanje Evropskoj uniji potrebno ili ne, ali mora da pruži odgovor na pitanje kakve su ekonomske koristi i posledice tog procesa i koliko on košta. Ovo je naročito važno kada je u pitanju konkurentnost privrede Republike Srbije. S jedne strane, za razvoj novog koncepta konkurentnosti, neophodno je kritički analizirati postojeće studije o istoj. Ispitivanjem problema konkurentnosti i različitih pristupa tom konceptu mogu se predložiti različite definicije, klasifikacije, faktori, modeli i evaluacija kriterijuma. Uprkos svim diskusijama o konkurentnosti, međutim, nema jasne definicije ili modela. S druge strane, globalizacija, ekonomska dinamičnost i društveni progres, nameću da se održivost i konkurentnost zajedno posmatraju. Dakle, konkurentnost mora da bude obuhvaćena širom vizijom privrede i društva. To praktično znači razvoj novog koncepta „održive konkurentnosti“ u kontekstu globalizacije, koji bi se fokusirao na to kako održivi razvoj i konkurentnost utiču jedan na drugog. Takvo dodatno istraživanje će voditi ka novim teorijskim modelima koji opisuju odnose između međunarodne globalizacije, ekonomskog rasta, održivog razvoja, blagostanja i konkurentnosti.

Ključne reči: pristupanje R. Srbije Evropskoj uniji, nacionalna konkurentnost, održivi razvoj, globalizacija.

Uvod

Biti uključen u integracione procese u Evropi je prvenstveno šansa u najširem smislu reči, a ne nametnuta obaveza. U Evropi je upravo priveden kraju period najvećih promena od II Svetskog rata, koji se sastojao od uključivanja nekadašnjih socijalističkih zemalja koje su relativno uspešno prošle period tranzicije u Evropsku uniju (EU). U periodu koji sledi tek bi trebalo da se vidi kako će izgledati i funkcionisati odnosi između uglavnom

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: ivan.markovic@eknfak.ni.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: snezana.radukic@eknfak.ni.ac.rs

zrelih i bogatih tržišnih ekonomija, s jedne, i novouključenih i pretežno siromašnih novih ekonomija, s druge strane. Taj poduhvat je od značaja za sve njegove učesnike, ali i za ostatak sveta, jer se radi o najvećem zajedničkom tržištu i najvećem nadnacionalnom povezivanju država u jednu celinu.

Ideja proširenja se nalazi u srcu projekta Evropskih integracija još od njegovog pokretanja. Ključni termin „integracija“ ima svoju kvalitativnu i kvantitativnu stranu: kvalitet u odnosu na stepen integracije, a kvantitet u odnosu na njegove razmere. Često se u velikom broju naučnih istraživanja, proširenje ili produbljivanje posmatraju kao alternative. To je u izvesnom smislu tačno, ali se ostavlja po strani činjenica da su obe stvari delovi istog procesa. Evropska unija se uvek oslanjala na svoju sposobnost da se menja i preobražava radi uspeha. U stvari, Evropsku uniju je najbolje shvatiti kao proces i sistem istovremeno, a ne kao formalnu instituciju kojom upravljaju nepromenljive, nefleksibilne institucije. Budući da je tako, pridruživanje Evropskoj uniji je kao uskakanje u voz u pokretu. Što kasnije čovek uskoči, utoliko je veće ubrzanje voza i utoliko je potrebna veća brzina. To praktično znači da je deset zemalja iz Srednje, Istočne Evrope i Sredozemlja, koje su pristupile Uniji 2004. godine, ispunjavalo set manje zahtevnijih kriterijuma od svih talasa proširenja.

Republika Srbija (R. Srbija) se kasno priključuje procesu integracije u EU. Mada je Evropska zajednica 1990. godine razmatrala mogućnost razvijanja postojećih sporazuma sa socijalističkom Jugoslavijom u Sporazum o asocijaciji, koji bi joj otvorio vrata ka članstvu, prošla je čitava decenija pre nego što je SR Jugoslavija mogla da započne stvaranje formalnih veza sa preimenovanom Evropskom unijom. Tokom devedesetih godina XX veka, integracija u EU je manje upravljala odnosima od spoljne i bezbednosne politike koju je vodila EU. Imajući u vidu da uobičajeni instrumenti ovde nisu primenljivi, EU je za zapadni Balkan 2000. godine pokrenula *Proces stabilizacije i asocijacije*, nudeći na taj način članstvo u EU. Pregovaračka iskustva nedavno primljenih članica mogu R. Srbiji koristiti, ali ne u meri u kojoj bi se pregovori sveli na pukopiranje. Budući da svaka zemlja ima vlastiti položaj, vlastite osobenosti i vlastite ciljeve, mogućnost kopiranja iskustava vrlo je ograničena. Argumenti u pregovorima su različiti. Ono što za jednu zemlju može biti argument u njenu korist, za drugu to može biti argument koji nije u skladu s njenim interesima. Najveća korist od nedavnih pristupanja EU bila bi procena „profila“ i posebnog interesa svake od starih članica. Zbog toga je za svaku zemlju kandidata, gde spada i R. Srbija, bitna vlastita dubinska analiza efekata pristupanja EU.

Pristupanje R. Srbije Evropskoj uniji odigrava se između dve krajnosti. Jedna je krajnost da pristupanje R. Srbiji samo po sebi donosi dobitak i dugoročni napredak. Druga je krajnost da R. Srbija od pristupanja EU može imati samo štete, nikakve koristi. I jedan i drugi pristup temelje se na proceni koja se ne zasniva na činjenicama, analizama ili istorijskim iskustvima ekonomskih integracija. Danas postoji vrlo razvijena analitička aparatura koja s dosta preciznosti može odrediti koje koristi i troškove (štete) može očekivati neka zemlja kad pristupa određenoj ekonomskoj integraciji. Međutim, postoje i mišljenja da su modeli često obična „dimna zavesa“ koja omogućava da se dokazuje ono šta se želi. Pri tome korišćena analitika kreatora ekonomske i ukupne politike upozorava na to koje mere bi trebalo preduzeti da se povećaju pozitivni, a smanje negativni efekti pristupanja integraciji. To je, prema većini autora, dobra okolnost. Loše je to što je R. Srbija počela pregovore bez ijedne takve analize. Rezultati takve analize ne bi samo poslužili kao osnova za kreiranje ekonomske politike prilagođavanja EU nego bi srpskim pregovaračima mogli poslužiti i kao izvor argumenata u traženju prelaznih perioda. To je ključni razlog zašto R. Srbija nema sistemski koncipiranu politiku privrednog prilagođavanja EU (u okviru nje i politiku konkurentnosti), a ni politiku izgrađivanja pregovaračke pozicije. Na kraju, stiče se utisak da će se sve svesti na politiku.

Finansijska i ekonomska kriza koja je počela 2008. godine rezultirala je u značajnom rastom nezaposlenosti i smanjenjem potencijalnog outputa. Evropski savet je prihvatio predlog Evropske komisije za preduzimanje nove strategije za zapošljavanje i rast – „Evropa 2020“, koja će se fokusirati na ključne oblasti u kojima je akcija neophodna da bi se podigao evropski potencijal za održivi rast i konkurentnost.

U poslednjih nekoliko dekada ekonomska konkurentnost između zemalja je intenzivirana. Svaka država teži da postane značajan akter u međunarodnim ekonomskim odnosima i zauzme svoje mesto na svetskom tržištu u cilju prevencije glavnih rizika globalizacije. Iako postoje neke sumnje da li države/nacije mogu međusobno da konkurišu, može se reći da kada je tržište otvoreno ne konkurišu međusobno samo preduzeća. Preduzetništvo je jedino moguće u okviru jedne države, tako da na višem nivou postoji konkurencija između država – za resurse (kao što su investicije, nafta), za zaštitu životne sredine („zelene tehnologije“) itd. Iskustvo u vremenu svetske ekonomske krize govori da su najosetljivije na eksterne šokove one zemlje koje imaju niže nivoe nacionalne

konkurentnosti. Tako, konkurentnost kao tema (njena procena, politike povećanja nivoa konkurentnosti) je veoma značajna za budući razvoj svake zemlje.

Danas ne postoji pojedinačan i jednoobrazan pristup za interpretaciju nacionalne konkurentnosti kao koncepta i određivanje njenog mesta u odnosu na ostale osnovne ekonomske kategorije [Rapkin i ostali, 1995; Porter i ostali, 2000; Kulikov, 2000]. Cilj istraživanja ovog rada je otkrivanje i poređenje različitih pristupa za određivanje nacionalne konkurentnosti kao kompleksne i kontradiktorne ekonomske kategorije. Dakle, za razvoj koncepta konkurentnosti neophodno je prikazati kritičku analizu postojećih studija nacionalne konkurentnosti.

Takođe, javlja se potreba za razvojem novog koncepta konkurentnosti i otkrivanje odnosa između održivog razvoja i konkurentnosti. Generalno je poznato da su kontinuirana konkurentnost i ekonomski rast suštinski faktori podrške životnog standarda i blagostanja. Jaka međunarodna konkurentnost stvara resurse koji omogućavaju materijalno poboljšanje životnog standarda i resurse za investiranje koji unapređuju individualno blagostanje i nacionalnu konkurentnost [Discussion Paper on Wellbeing and Competitiveness, 2008, 3].

Istraživanja i studije o konkurentnosti ispituju sve elemente koji mogu objasniti visok nivo konkurentnosti i pokušavaju da identifikuju pokretače konkurentnosti. Postoji veliki obim naučne literature o konkurentnosti, ali nije postignuta jednoglasna saglasnost o definiciji ili modelu konkurentnost.

Ovaj rad ima tri glavna cilja: a) da prikaže postojeće teorijske pristupe fenomenu i definiciji „nacionalne konkurentnosti“ kao ekonomske kategorije; b) da analizira faktore koji utiču na nivo nacionalne konkurentnosti i c) da pokaže da je glavni cilj pristupanja R. Srbije Evropskoj uniji podizanje nivoa nacionalne konkurentnosti.

Teorijski pristupi konceptu konkurentnosti

Teorijska objašnjenja ekonomske konkurentnosti su različita. Neki autori veruju da se koncept konkurentnosti najadekvatnije može primeniti na firme i proizvode. Drugi identifikuju nacionalnu konkurentnost kao značajnu determinantu ukupne konkurentnosti firmi ili je analiziraju iz sektorske perspektive. Strani autori ističu da gradovi nose ekonomski rast i jačaju nacionalnu konkurentnost.

U literaturi, reč „konkurentnost“ ima različito značenje kada se primenjuje na individualnu firmu, sektor ili ekonomsku aktivnost unutar zemlje ili regiona.

Za firmu, konkurentnost je sposobnost da se proizvedu pravi proizvodi i usluge dobrog kvaliteta, po pravoj ceni, u pravo vreme. To znači zadovoljavanje potreba potrošača efikasnije i efektivnije od drugih firmi [Edmonds, 2000, 20]. Generalno, konkurentnost je sposobnost organizacije da se uspešno takmiči sa njenim trgovinskim rivalima [Law, 2009]. Firme konkurišu na tržištu samo kao industrije u različitim zemljama koje konkurišu na svetskom tržištu, ali s obzirom na prirodu međunarodne razmene, pojam konkurentne zemlje nema smisla [Krugman, 1994].

Za industrijski sektor, glavni kriterijum konkurentnosti je održavanje i unapređenje njegove pozicije na globalnom tržištu. Konkurentnost je sposobnost takmičenja na tržištu dobara i usluga. Ovo gledište je bazirano na kombinaciji cene i kvaliteta. Sa jednakim kvalitetom, i određenom reputacijom, dobavljači su konkurentni samo ako su njihove cene niže od cena rivala [Black i ostali, 2009].

V. Snieška i J. Bruneckiene [2009, 46] definisali su regionalnu konkurentnost kao sposobnost korišćenja faktora konkurentnosti da bi se postigla i održala konkurentna pozicija u odnosu na druge regione.

Prema tradicionalnom pristupu, međunarodna konkurentnost zemlje je objašnjena teorijom o međunarodnoj trgovini koja potiče od rada Smita. Međutim, globalna ekonomija je suviše kompleksna da bi se objasnila tradicionalnim teorijama.

Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (*Organisation for Economic Co-operation and Development* – OECD) smatra da je konkurentnost: “sposobnost kompanija, industrija, regiona, nacija ili nadnacionalnih regiona da stvore, dok su izložene međunarodnoj konkurenciji, relativno visok nivo prihoda i zaposlenosti na bazi održivosti” [Hatzichronoglou, 1996, 20].

Svetski ekonomski forum (*World Economic Forum* - WEF) definiše konkurentnost kao “skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti zemlje. Nivo produktivnosti određuje održivi nivo prosperiteta koji može da ostvari ekonomija” [Schwab, 2009, 4]. Drugim rečima, konkurentnije ekonomije teže da stvaraju više nivoa prihoda za svoje građane. Nivo produktivnosti takođe određuje stope prihoda od investicija u ekonomiji. Pošto su stope prihoda fundamentalni pokretači stopa rasta

privrede, konkurentnija je ona ekonomija kod koje te stope brže rastu u srednjem i dugom roku.

Definicija nacionalne konkurentnosti prema Nacionalnom savetu konkurentnosti (*National Competitiveness Council*) je: „sposobnost za postizanje uspeha na tržištima koji vodi ka boljem životnom standardu za sve. To potiče od brojnih faktora, posebno konkurentnosti na nivou firme i stimulativnog poslovnog okruženja, koji podstiču inovacije i investicije, koje u kombinaciji vode ka snažnom rastu produktivnosti, realnog prihoda i održivog razvoja“ [Godišnji izveštaj o konkurentnosti 2004, 3].

Definicija otvara brojna pitanja. Prvo, definicija skreće pažnju na gledište da u dugom roku, konkurentnost suštinski proističe iz rasta produktivnosti. Produktivnost je mera efikasnosti sa kojom su dobra i usluge proizvedeni i predstavlja ključnu dugoročnu determinantu životnog standarda svake nacije. Drugo, definicija skreće pažnju na značaj troškova i mogućnosti firmi da konkurišu na međunarodnim tržištima. Konačno, definicija naglašava da unapređenje konkurentnosti ne bi trebalo da odvoji ekonomiju od šireg društva. Ekonomska dinamičnost i društveni progres su paralelni procesi.

Nacionalna konkurentnost u Godišnjem izveštaju o konkurentnosti [2006, 8] je definisana tako da obuhvata sve one faktore koji utiču na mogućnost firmi u zemlji da konkurišu na međunarodnim tržištima, na način koji omogućava ljudima da poboljšaju svoj kvalitet života.

Ekonomske rast je suma rasta ostvarenih u svim oblastima u zemlji. Potencijal za rast u zemlji se može pojačati povećanjem lokalne i regionalne konkurentnosti i kreiranjem bolje klime za preduzetništvo, inovacije i investicije.

Takođe, konkurentnost se često meri u užem smislu poređenjem relativnih stopa inflacije i smanjenjem tražnje za izvozom ili u užem smislu poređenjem relativnih stopa inflacije [Law, 2009]. Međunarodna konkurentnost je sposobnost ekonomije da poveća agregatnu tražnju i održi izvoz. Opadanje konkurentnosti je obično signalizirano povećanjem uvoza i opadanjem izvoza [Black i ostali, 2009].

U analizi konkurentnosti, prvo, neophodno je jasno definisati koncept konkurentnosti, drugo, značajno je identifikovati pitanja koja su ključna za nacionalnu konkurentnost i preduzeti ekonomsku aktivnost koja pruža podršku održivom, izvozno vođenom rastu. Uopšteno, konkurentnost je test za ekonomiju i šansa za buduće povećanje ekonomskih performansi zemlje.

Nacionalna konkurentnost – pojam, vrste i faktori

Postoje razlike u razumevanju kategorije konkurentnosti. Najpre treba poći od definisanja nacionalne konkurentnosti kao ekonomske kategorije. U literaturi se mogu naći brojni autori koji su se bavili ovim problemom. Ovde ćemo istaći samo neke, na primer Rapkin i ostali [1995] smatraju da politički i ekonomski koncept koji utiče na vojni, politički i naučni potencijal zemlje su integralni faktori koji određuju poziciju zemlje u međunarodnoj političkoj ekonomiji. Takođe, P. Krugman [1995] smatra da je konkurentnost države ekvivalentna produktivnosti. Međutim, prema njemu, naučnici tvrde da je konkurentnost „pogrešna i opasna definicija“ ukoliko se primeni na međunarodni nivo. Jedno od najznačajnijih imena u oblasti analize konkurentnosti je M. Porter. Prema Porteru i ostalima [2000] država treba da stavi akcenat na politike i institucije koje promovišu dugoročni rast. Nacionalna konkurentnost predstavlja ekonomske strukture i institucije države koje podstiču ekonomski rast unutar strukture globalne ekonomije. Svetski ekonomski forum je u svom Izveštaju o globalnoj konkurentnosti pošao od definicije da globalna konkurentnost predstavlja sposobnost za održavanje stabilne stope rasta realnog *per capita* dohotka, koji se meri brzinom rasta bruto domaćeg proizvoda (GDP) *per capita* uz konstantnost cena. U Izveštaju o evropskoj konkurentnosti [2003] naglašeno je da konkurentna ekonomija ima permanentno visoke stope rasta produktivnosti. Da bi se to postiglo neophodno je stimulisati mala i srednja preduzeća da budu konkurentnija u smislu istraživanja i inovacija, informacione i komunikacione tehnologije, preduzetništva, konkurencije, obrazovanja i obuke.

G. Kulikov [2000] razlikuje realnu i nominalnu konkurentnost. Realna konkurentnost zahteva otvorenost i nepristrasnost tržišta, kvalitetne i inovativne proizvode i usluge u zemlji iz koje potiču i kontinuirani rast životnog standarda građana. Nominalna konkurentnost se može postići politikom vlade, kreiranjem makroekonomskog ambijenta za domaće proizvođače preko direktnih državnih subvencija i ograničenja zarada. Dakle, realna konkurentnost je moguća jedino ukoliko su nacionalne kompanije sposobne da efektivno osmisle, proizvedu i prodaju proizvode po cenama i kvalitetu tako da zadovolje zahteve eksternih i internih potrošača bez direktnih subvencija, kontrole zarada i nezaposlenosti.

Dakle, na osnovu pregleda literature može se zaključiti da je nacionalna konkurentnost sposobnost zemlje da se takmiči sa ekonomijama drugih

zemalja u smislu efikasne upotrebe nacionalnih resursa, povećavajući produktivnost ekonomije i na osnovu toga povećavajući životni standard stanovnika.

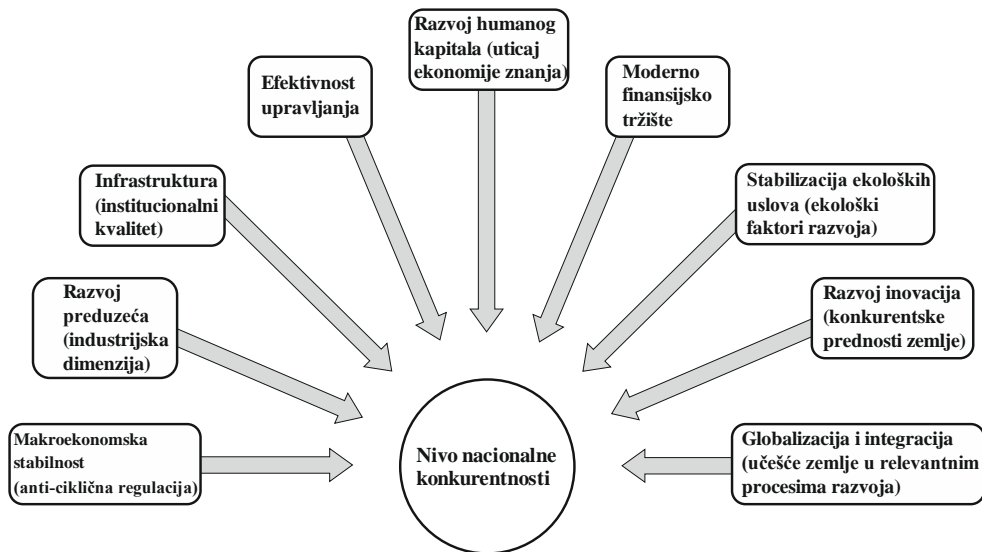
Glavni razlog višestrukog definisanja nacionalne konkurentnosti je kompleksnost termina i njegov kompozitni karakter. Konkurentnost je kompleksan multidimenzionalni koncept. On odražava poželjnu poziciju nacionalne ekonomije, uglavnom na polju međunarodne trgovine i, u isto vreme, njenu sposobnost za jačanje ove pozicije. S druge strane, konkurentnost nacionalne ekonomije je koncentrisani izraz ekonomskih, naučnih, tehnoloških, organizacionih, menadžerskih, marketing i drugih sposobnosti koje su primenjene u proizvodima i uslugama, koje uspešno obezbeđuju njihovu konkurentnost u odnosu na inostrane proizvode i usluge na domaćem i inostranim tržištima. Nacionalna konkurentnost je sposobnost države da postigne visoke stope privrednog rasta, da obezbedi stabilno povećanje realnih zarada, da promoviše domaće firme na svetskom tržištu koje predstavljaju klustere visokih performansi za unapređenje kvaliteta proizvoda i usluga koje omogućavaju kreiranje novih radnih mesta u budućnosti. Ove konkurentne sposobnosti za prilagođavanje promenama koje se javljaju na globalnom tržištu su bazirane na sledećim ekonomskim faktorima kao što su: obim investicija, inovativna sposobnost, proizvodne mogućnosti i ostalo. Međutim, ovi faktori moraju da se kombinuju sa političkim i socijalnim faktorima koji takođe utiču na funkcionisanje nacionalne ekonomije na svetskom tržištu.

U razmatranju i proceni nacionalne konkurentnosti svake zemlje može se izdvojiti nekoliko faza: od analize tzv. nacionalnog potencijala (kao što su investiciona klima itd.), preko analize stvaranja i distribucije klastera i eksport-import analize, do procene nacionalne konkurentnosti na osnovu ranga globalne konkurentnosti. Pri svakoj analizi moraju se razmotriti faktori koji utiču na nivo nacionalne konkurentnosti (Slika 1).

Na osnovu Porterove ideje, Svetski ekonomski forum razlikuje pet stadijuma ekonomskog razvoja koje karakterišu različiti kriterijumi za ocenu konkurentnosti, a to su nivo produktivnosti i ostvareni prihod. Sve zemlje se mogu svrstati u tri stadijuma: faktorski zavisne, investiciono zavisne i inovativno zavisne zemlje (uključujući dva prelazna stadijuma).

Dakle, može se generalizovati da je konkurentnost zemlje određena uslovima i resursima koji postoje u njoj, a koji doprinose rešavanju problema nacionalne bezbednosti, ekonomskog razvoja i unapređenja životnog standarda. Zemlje koje imaju neekonomske institucije koje su jednako efikasne kao i ekonomske institucije, kao što su političke i kulturne (sa

stanovišta njihovog uticaja na ekonomske procese unutar zemlje), mogu se smatrati konkurentnim i imaju ogroman potencijal ne samo za unapređenje konkurentskih prednosti na globalnom tržištu, već i koristi povezane sa funkcionisanjem političkog, kulturnog i socijalnog sistema.



Slika 1 Faktori za unapređenje nacionalne konkurentnosti

Izvor: Kharlamova & Vertelieva

Sinergijski efekti globalizacije i konkurentnosti

Tokom poslednjih dekada globalizacija je postala karakterističan trend globalne ekonomije; njena multidimenzionalnost se ogleda u ekonomiji obima i dinamizmu međunarodnog kretanja proizvoda, usluga i faktora proizvodnje, informacija i tehnologije [Kharlamova, 2013]. S jedne strane, taj proces je ubrzan konvergencijom nacionalnih ekonomija; s druge strane on vodi ka povećanju međudržavnih protivurečnosti i konkurencije između subjekata međunarodnih ekonomskih odnosa na regionalnom, sub-regionalnom i globalnom nivou.

Globalizacija je objektivni proces koji primarno ima za cilj implementiranje zahteva međunarodne konkurencije i podsticanje kvantitativnih i kvalitativnih promena u konkurentskom okruženju zemalja sa pozitivnim i negativnim efektima. Prvo, ovaj proces pojačava potrebu za

novim ekonomskim sistemom baziranim na tržišnoj ekonomiji i aktuelizuje ulogu konkurencije generalno; drugo, on doprinosi intenzifikaciji konkurencije; i treće, diktira jaku konkurenciju, i kao rezultat toga, modifikuje konkurentne odnose.

U ovim odlikama i pojavnim oblicima globalizacije se može videti sinergijski efekat za svaku ekonomiju i sam nivo nacionalne konkurentnosti. Iako sinergija podrazumeva da je ukupan efekat veći od sume individualnih efekata, sinergijski efekat nije isti za sve zemlje. Dakle, uticaj globalizacije na zemlje u razvoju je veoma dvosmislen. S jedne strane, otvaraju se nove mogućnosti za njih, a na drugoj strani, on može uzrokovati značajnu štetu kod onih zemalja koje nemaju razvijene strategije u konkurentnom okruženju. Neke zemlje mogu ojačati konkurentne izazove u uslovima globalizacije, dok druge mogu propasti dramatičnim i prekomernim iskorišćavanjem njihovih potencijala. Tako danas problem nacionalne konkurentnosti je iznad čistog interesa ili borbe za individualne tržišne segmente.

Visok nivo nacionalne konkurentnosti označava povećanje mogućnosti za privlačenje investicija, transfera tehnologije, širenja tržišnog prisustva i potpisivanja novih trgovinskih ugovora za svaku zemlju. U suprotnom slučaju, niski rejtinzi služe kao indikatori za potcenjivanje vlada pojedinih zemalja i potrebe za brzim unapređenjem nacionalnog okruženja. To može pogurati kompanije u borbu za tržišta.

Svaka zemlja oseća potrebu za poređenjem sa drugim zemljama na osnovu određenog skupa kriterijuma koji daje dovoljno kompletnu sliku njene sposobnosti da izdrži međunarodnu konkurenciju na sopstvenom i globalnom tržištu.

Međunarodna konkurencija je multidimenzionalna tržišna kategorija koja odražava borbu nacija, regiona, zemalja, globalno kompleksnih i specijalizovanih industrija, globalnih i multinacionalnih kompanija, finansijskih institucija i drugih entiteta globalnog prostora za postizanje konkurentskih prednosti. Konkurencija se odigrava u uslovima visokog nivoa monopolizacije, povećanja ukupnog uticaja prethodno izolovanih faktora, produbljene agresivnosti učesnika. Sve pomenute činjenice povećavaju kompleksnost paradigme i menjaju nivo razvoja zemlje.

Na taj način ekonomija svake zemlje ne može da se razvije i pređe u viši konkurentski status ukoliko je limitirana sopstvenom logičkom i naučnom bazom. Svetski razvoj, vođen zahtevima globalizacije za slobodnim kretanjem faktora proizvodnje i rada obuhvata otvorenost nacionalnih granica. Različite odlike ekonomske globalizacije su ujedinjene i integrisane

u svetskoj ekonomiji, kao i njen jedinstven sinergijski efekat. Tako, globalizacija stvara za svaku ekonomiju (zemlju) sledeći obim internih i eksternih konkurentskih prednosti (faktora) (Slika 2).

Tekući nivo globalne konkurentnosti vodi ka formiranju paradigme konkurentne prednosti koja se može okarakterisati na sledeći način:

- kontinuirana potreba za inovacijama;
- formiranje takvih konkurentskih prednosti koje ne mogu lako da se kopiraju od strane konkurenata;
- jaka potreba da se savlada nizak nivo tehnološke, socijalne, duhovne i menadžment kulture da bi se postao član međunarodnog društva.



Slika 2 Interne i eksterne konkurentne prednosti zemlje

Izvor: Kharlamova & Vertelieva

Investiciona klima i poslovno okruženje, ekonomske slobode i ljudska prava, kvalitet upravljanja su faktori koji uglavnom određuju kapacitet zemlje za funkcionisanje ekonomije, kreiranje uslova za poboljšanje konkurentnosti poslovanja, i kao rezultat toga, poboljšanje životnog standarda u uslovima globalizacije [Kharlamova, 2011].

Dakle, na osnovu analize teorijske komponente nacionalne konkurentnosti i pristupa za njeno definisanje, možemo zaključiti da je suština modernog nacionalnog modela konkurentnosti upotreba nacionalnih (internih) konkurentskih prednosti baziranih na inovacijama. Istovremeno, globalizacija kao otvoren trgovinski koncept može značajno da utiče na modele nacionalne konkurentnosti.

Osnovni elementi procesa pridruživanja Republike Srbije EU

U dugom vremenskom periodu proces proširenja je prolazio kroz različite faze, širio se prema novim kandidatima i postajao realnost. Posmatrajući posebnost svakog od njih, očigledno je svako od ostvarenih proširenja EU bilo duže vremena predmet rasprave u okviru same EU, kako u pogledu izbora scenarija za proširenje, tako i u pogledu procene pozitivnih i negativnih efekata priključivanja novih članica. Generalno posmatrano, a to je istorija integracije nakon svakog proširenja uvek potvrđivala, pozitivni efekti rasta integracije su nadmašivali učinjene troškove. Trebalo bi napomenuti, da dobijeni rezultati istraživanja ocene ekonomskih efekata integracije nisu pokazivali neku spektakularnost. Naprotiv, u početnim etapama za pojedine (nove) zemlje članice bilo je i negativnih efekata posmatrajući pojedine sektore privrede. Ali, na dugi rok posmatrano, što je zajednička ocena većine autora, privrede zemalja članica definitivno su imale značajne benefite svojim pristupanjem.

Opšti je utisak, da bi R. Srbija ušla u nadnacionalnu zajednicu kakva je EU, koja se zasniva na spletu međunarodnih ugovora, praksi koja se mora poštovati i organima koji kontrolišu ponašanje EU, mora se pažljivo pripremiti. Putokaz za te pripreme su kriterijumi postavljeni Procesom stabilizacije i pridruživanja (SAP), „kopenhagenski kriterijumi“ i *acquis communautaire*. R. Srbija bi, pri tome, morala da savlada ne samo političke, već i sistemske prepreke. Po mnogim autorima, učlanjenje u EU znači mnogo više nego učlanjenje u klasičnu međunarodnu organizaciju. Članice EU, pored redovnih ugovornih obaveza poznatih u trenutku pristupanja, moraju da budu spremne i da učestvuju u radu organa EU, kao i da se povinuju odlukama koje ti organi donesu. Zato strategija R. Srbije za pristupanje EU ne bi predstavljala samo harmonizaciju postojećih propisa i prilagođavanje ponašanja državnih subjekata pravilima koja važe u EU. Ona bi, takođe, predstavljala put za korenite promene koje bi omogućile nesmetano uključivanje R. Srbije u EU. Kao argumenti u prilog aktivnog stava u definisanju vlastite nacionalne strategije pridruživanja često se navode proklamovana načela i uvidi same EU. Naime, poznato je od strane

EU opredeljenje da će poštovati specifičnosti svakog društva u definisanju svojih zahteva. Unutrašnja spoznaja specifičnosti je svakako nenadomestiva, te je neophodno, prema većini autora, sa stanovišta ostvarivosti samih zahteva EU, ukazati gde i kada se specifičnosti previđaju ili potcenjuju. Nadalje, EU je potpuno svesna da su slabe i disfunkcionalne države izvori nestabilnosti koji nadilaze nacionalne granice i da je, stoga neophodno iznova ojačati ih, upravo na prostoru Balkana. U konačnom, to, takođe, pruža prostor da se ukaže na one aspekte politike EU koji otežavaju, usporavaju ili sprečavaju neophodno jačanje države.

Kada je u pitanju politika konkurentnosti, u dosadašnjoj teoriji i praksi regionalne integracije moguće je izdvojiti određene zakonitosti, koje važe i za R. Srbiju i region (zemlje Zapadnog Balkana). Naime, pokazalo se da integracija među zemljama niskog dohotka teži da vodi ka divergenciji dohodaka zemalja članica, dok sporazumi među zemljama visokog dohotka uzrokuju konvergenciju [P. Petrović, M. Antevski 2005]. Očigledno da je to u suprotnosti sa ciljem stvaranja mreže sporazuma o slobodnoj trgovini, koji spada u integracione šeme tipa jug-jug. Na ovakav način značajni prerađivački kapaciteti se mogu povući u bogatije zemlje na trošak siromašnijih članica Unije. Takođe je utvrđeno u integracionoj praksi da zemljama sa nižim dohotkom više koristi donosi integracija sa zemljama višeg dohotka, odnosno, integracija tipa sever-jug. Pokazalo se, međutim, da je trgovina unutar perifernih regiona (novih članica EU) u periodu 1993-2013. godina rasla po višoj stopi od trgovine periferija-centar. Iznete činjenice iz prakse evropske integracije ukazuju, dakle, na veliki značaj integracije samog perifernog regiona, i njegovog položaja u odnosu na EU.

Efektivna implementacija sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju je, prema većini autora, preduslov za bilo kakvu dalju procenu Evropske Unije po pitanju perspektiva određene države za pristupanje. Sa aspekta ekonomskog rasta i razvoja, može se primetiti generalno zaostajanje Balkanskih privreda ne samo za razvijenim zemljama Evrope, već i za onima u srednjoj Evropi i uopšte u odnosu na zemlje u tranziciji koje su se 2004. i 2007. godine pridružile Evropskoj uniji. Mada nije jednostavno upoređivati nivoe razvijenosti, neki uopšteni zaključci su mogući čak i ako se ne znaju tačni podaci (Radukić, Radović, Marković, 2013). Na primer, većina balkanskih zemalja (gde spada i R. Srbija) ima GDP po glavi stanovnika, meren kupovnom snagom, ispod 30 odsto od proseka Evropske unije (sa 28 članova). Takođe, većina zemalja još uvek proizvodi znatno manje nego pre dvadeset godina. Konačno, na čitavom području, zabeležena je nedovoljno

visoka stopa industrijske proizvodnje, koja je prepolovljena i relativno se sporo oporavlja. Kako se ne bi izvlačili pogrešni zaključci kako je to prirodno za tranziciju, valja uočiti da se industrijska proizvodnja u većini novih članica Evropske unije već oporavila, a u nekima je danas na znatno višem nivou nego pre pristupanja EU. Balkanske privrede, naime imaju komparativne prednosti u jeftinoj i zadovoljavajuće kvalifikovanoj radnoj snazi, no samo u odnosu na Evropsku uniju. U odnosu na druge zemlje u razvoju, pa čak i na neke zemlje u tranziciji, njihova se komparativna prednost gubi. Takođe, razlike između pojedinih balkanskih privreda su značajne. Na primer, rad je znatno jeftiniji u Bugarskoj i Rumuniji, nego ubivšim jugoslovenskim republikama. Opet, kada je reč o turizmu, situacija je nešto različita, jer su balkanska turistička mesta dostupnija za evropske turiste. Međutim, u radno intenzivnim industrijama, balkanske privrede mogu samo privremeno da budu konkurentne. To je verovatno slučaj i sa industrijama i uslugama koje zahtevaju jeftinu, ali kvalifikovanu radnu snagu. Bivše socijalističke zemlje imaju komparativne prednosti u prerađivačkoj industriji, gde tradicionalna radnička klasa ima određeni značaj. Međutim, u novim industrijama, onima koje su zasnovane na informatičkim tehnologijama, neke druge zemlje u razvoju su konkurentnije. Budući da tu geografska udaljenost ne igra značajnu ulogu, teško je govoriti da bi se razvoj balkanske privrede mogao zasnovati na tome. Ovome doprinosi i problem koji nije karakterističan samo za Balkan, ali koji je tu veoma izražen. Reč je o migraciji i o zavisnosti od doznaka iz inostranstva.

Kroz učešće u procesima evropskih integracija, R. Srbija perspektivno rešava veliki broj svojih suštinskih pitanja, kao država i kao društvo. Formula unutrašnje integracije kroz postepeno uključivanje u EU privlačna je sa stanovišta unutrašnjih odnosa u R. Srbiji, kao i odnosa sa ostalim zemljama regiona. Ulaskom u nadnacionalnu političku zajednicu kakva je EU, umanjuje se mogućnost političke nestabilnosti koja može biti izazvana spoljašnjim faktorom, jer je država članica u poziciji da utiče na donošenje odluka koje se nje tiču. Takođe, R. Srbiji suštinski odgovara mirnodopski i razvojni karakter EU, jer svoje sporove i probleme sa susedima nastoji da rešava saradnjom i povezivanjem na interesnoj osnovi. To samo potvrđuje činjenicu da je R. Srbija privržena regionalnom pristupu prevazilaženja postojećih otvorenih pitanja na prostoru čitavog Balkana. Sa druge strane, obostrana liberalizacija tržišta između R. Srbije i EU postepeno će dovesti do nesmetane i neograničene razmene dobara, usluga, kapitala i radne snage, a koncept izvoza robe iz R. Srbije u EU biće zamenjen konceptom učešća na zajedničkom tržištu EU. Kao član EU, R. Srbija bi imala pristup značajnim

razvojnim i strukturnim fondovima koji su neophodni za dalji privredni rast i razvoj.

Buduća struktura srpske privrede, prema oceni većine autora, će u jednom delu biti formirana upravo pod direktnim uticajem integracije R. Srbije sa EU. Iako taj momenat ne mora biti u skorije vreme, sasvim je sigurno da će mnogo ranije domaće zakonodavstvo, pa i ono privredno, biti u najvećoj meri usklađeno sa važećim u EU. A upravo to određuje uslove poslovanja i ukupnu privrednu aktivnost. Imajući u vidu da pravni i politički sistem ne određuju konkretne investicione i poslovne odluke, ali im daju okvir, može se osnovano očekivati da će novo poslovno okruženje stimulatивно delovati na odluke domaćih i stranih investitora.

Drugi po redu, ali ne i po značaju, veoma važan segment ovih efekata bi se odnosio na harmonizaciju strukture privrede R. Srbije sa EU. To praktično znači da je ona direktna posledica usvajanja pravnog nasleđa EU i prihvatanja njenih zajedničkih strategija i politika. Taj proces bi, očekivano i u najvećoj meri, trebalo da bude okončan do prijema u punopravno članstvo. Time bi privreda R. Srbije trebala da bude gotovo u punoj meri usklađena sa privrednom strukturom EU, i njenim politikama, odnosno, spremna da bez većih problema postane njen deo. Očigledno da je to ogroman posao i napor, ali u svakom slučaju privreda R. Srbije će morati da ide u pravcu značajnijih izmena svoje strukture, čak i da je članstvo u EU krajnje neizvesno. Konačno, treći, ne manje važan deo ovih efekata, se odnosi na period po prijemu u puno članstvo EU. On je, kao što je poznato, pokriven tzv. troškovima prilagođavanja, i ni jedna zemlja ih nije izbegla. Ti troškovi će biti manji, i zemlja će pre moći da izvlači koristi iz članstva u EU, što su prethodna prilagođavanja bila uspešnija. Ipak, razumno je očekivati da i bez obzira na uspešno prebrođene prethodne faze, određene promene u strukturi privrede će se nužno desiti usled sudara sa konkurentima na tako velikom i razvijenom tržištu. U svakom slučaju, te promene će, prema većini autora, značiti bolje i adekvatnije prilagođavanje na daleko većem internom tržištu. Trebalo bi napomenuti da se članstvom u EU prihvataju sve obaveze u okviru nje, a prestaju da važe (i povoljniji) svi aranžmani koje je zemlja do tada samostalno imala.

Zaključak

Veoma bitan element u istraživanjima koja su primenjena pri oceni ekonomskih efekata integracije, jeste posedovanje odgovarajućeg

makroekonomskog modela i relativno upotrebljivih statističkih podataka, odnosno korišćena metodologija. Njen pravilan izbor skoro uvek je pružao najrealniju sliku odnosa troškova i koristi proširenja EU. Teško je brojčano izraziti efekte pristupanja, ali je većina studija zastupala tezu da će, dugoročno posmatrano, novopridružene članice imati ogromne pogodnosti. Nije, dakle, sporno da je pridruživanje EU naš strateški cilj i da nam predstoji sopstveno veliko pospremanje koje ima i svoju cenu. Naime u procesu liberalizacije carinskih i drugih tarifa, eliminisanja direktne državne pomoći i poboljšanja konkurentnosti domaćih firmi, neminovni su i određeni troškovi pa i gubici koji se na neki način moraju kompenzirati. I pri svemu tome, nema nikakve dileme da su, gledano na duži rok prednosti od integracije u EU neuporedivo veće.

Značajno je ne samo utvrditi prednosti u kontekstu konkurentnosti, već je važnije utvrditi faktore koji stvaraju kompleksnu konkurentsku prednost zemlje ili regiona u budućnosti. Generalno, globalizacija, ekonomska dinamičnost i društveni progres, održivost i konkurentnost su paralelni procesi. Konkurentnost bi trebalo da bude podržana širom vizijom ekonomije i društva.

Na kraju, postavlja se pitanje zašto se konkurentnost, koji je danas takav moćan teorijski i praktičan koncept nije pojavio ranije? Prvi i očigledan odgovor jeste da je današnji svet daleko otvoreniji i transparentniji nego ikada pre. Zemlje i kompanije se nadmeću za iste resurse i tržišta širom sveta, i to pod budnim okom medija i upotrebom savremenih telekomunikacionih veza. Padom ekonomskih, ali i političkih barijera, svako od tržišnih učesnika mora da opravda svoje postojanje. Drugi razlog je vezan za prirodu napretka. Što veći broj zemalja napreduje ka prosperitetu to je veća i kompleksnija struktura njihovih ekonomija. To praktično znači da se ekonomski, društveni i politički akteri u svetu umnožavaju. Na kraju, ekonomski napredak stvara visoko diversifikovano društvo, koje zahteva dosta sofisticiraniji način upravljanja nego što je to bio slučaj pre jednog veka. Na primer, sve više naprednih ekonomija se fokusira na „nešto drugo“, što čini razliku između ekonomskog rasta i prosperiteta, kao što su održivi razvoj, kvalitet života, pa čak i ljudska sreća. Ovi ciljevi, koji ne bi bili ostvarivi bez ekonomskog rasta su veoma subjektivni, teško merljivi i povezani sa nacionalnim sistemima vrednosti. Prosperitet u vreme sultanata Omana ima sasvim drugačije značenje nego u isto vreme u Irskoj. Upravljanje „mekšom“ stranom ekonomije je stoga prioritet za bilo kog lidera danas. Konkurentnost obuhvata sve ove dimenzije. To je najmoćnije

sredstvo da shvatimo naš novi svet. To bi trebalo da bude ključ za uspeh i prosperitet.

Pored toga, saglasnost sa novom strategijom EU za pametan, održiv i inkluzivan rast – „Evropa 2020“ stvara potrebu istraživanja inicijativa za razvoj novog koncepta konkurentnosti, koji se fokusiraju na to kako održivi razvoj i konkurentnost utiču jedan na drugog.

Takva dodatna istraživanja vodiće ka novim teorijskim modelima koji opisuju odnos između međunarodne globalizacije, ekonomskog rasta, održivog razvoja, blagostanja i konkurentnosti, omogućavajući definisanje „održive konkurentnosti“.

Literatura

1. Annual Competitiveness Report (2004). (online). Dublin: National Competitiveness Council, 118 str.
<http://www.forfas.ie/media/ncc041014_competitiveness_2004.pdf>.
2. Annual Competitiveness Report, (2006). Volume 1: Benchmarking Ireland's Performance [online]. 2006. Dublin: National Competitiveness Council, 108 str.
<http://www.competitiveness.ie/media/ncc061010_competitiveness_2006.pdf>.
3. Black, J.; Hashimzade, N.; Myles, G. (2009). A Dictionary of Economics. Oxford University Press [Oxford Reference Online]. National Library of Lithuania.
<<http://www.oxfordreference.com/views/ENTRY.html?subview=Main&entry=19.e1657>>.
4. Discussion Paper on Wellbeing and Competitiveness [online]. 2008. Dublin: National Competitiveness Council, 23 str.
<http://www.forfas.ie/media/ncc080723_wellbeing.pdf>.
5. Edmonds, T. (2000). Regional Competitiveness & the Role of the Knowledge Economy, House of Commons Library. Research paper. London: Research Publications Office, 73–55.
6. European competitiveness report 2003 (2003). 1299 Commission staff working document, Luxembourg,
7. Hatzichronoglou, T. (1996). Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, OECD Science, Technology and Industry Working Papers 5: 62.
8. Kharlamova, G. (2011). Competitiveness of Ukraine as a derivative of state investment dynamic rate, *Ekonomika ta derzhava*, No.7, str. 17-21.
9. Kharlamova, G. (2013) . Investment security of Ukraine: dynamics and forecast, *The problems of Economy*, No.1, str. 363-367.

10. Kharlamova, G., Vertelieva, O. (2013). The International Competitiveness of Countries: Economic-Mathematical Approach, *Economics & Sociology*, Vol. 6, No 2, str. 39-52.
11. Krugman, P. (1995), *Growing World Trade: Causes and consequences*, *Brookings Papers on Economic Activity*, str. 327-377.
12. Krugman, P. (1994). *Competitiveness – a Dangerous Obsession*, *Foreign Affairs* 73(2): 28–44.
13. Kulikov, G. (2000). *Japonskij menedzhment i teorija mezhdunarodnoj konkurentosposobnosti*. Moscow: Ekonomika.
14. Law, J. (2009). *A Dictionary of Business and Management*. Oxford University Press [Oxford Reference Online]. National Library of Lithuania. <<http://www.oxfordreference.com/views/ENTRY.html?subview=Main&entry=t18.e1333>>.
15. P. Petrović, M. Antevski (2005). *Ekonomski efekti procesa pridruživanja EU, Ekonomske teme - Procesi integracije u Evropi*, Niš, str.111.
16. Porter, M., Sachs, J. and Warner, A. (2000). *Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness*, *The Global Competitiveness Report 2000*, Oxford: Oxford University Press.
17. Rapkin, D., Avery, W. and Colo, B. (1995). *National competitiveness in a global economy*, Lynne Rienner Publishers.
18. Schwab, K. 2009. *The Global Competitiveness Report 2009–2010* [online]. Geneva: World Economic Forum, 492 str. <<http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>>. ISBN-13: 978-92-95044-25-8.
19. Snieška, V.; Bruneckienė, J. (2009). *Measurement of Lithuanian Regions by Regional Competitiveness Index*, *Inžinerine Ekonomika – Engineering Economics* (1): 45–57.
20. S. Radukić, M. Radović i I. Marković (2013). *Unapređenje konkurencije i inovativnosti kao faktori privrednog oporavka*, *Časopis za poslovnu ekonomiju, preduzetništvo i finansije*, *Godina VII, broj 2 vol. XIII*, UDK: 339.923:339.137.2, str. 41-54.

EFFECTS OF SERBIAN ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION WITH REGARDS TO THE COMPETITIVE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract: The positive and the negative repercussions of the accession process is significantly different depending on whether you measure the effects of short-term or long-term. Economic science is not called upon to answer the question whether the EU accession is necessary or not, but there must be an answer to the question what are the economic benefits and consequences of this process and how much it costs. This is particularly important when it comes to the competitiveness of the Serbian economy. On the one hand, to develop a new concept of competitiveness, it is necessary to critically analyze existing studies on the same. Examining the issue of competitiveness and different approaches to this concept can be proposed different definitions, classifications, factors, models, and evaluation criteria. Despite all the discussions on competitiveness, however, there is no clear definition or model. On the other hand, globalization, economic dynamism and social progress, to impose sustainability and competitiveness together watching. Thus, competition has to be covered throughout the vision of the economy and society. That basically means the development of a new concept of „sustainable competitiveness“ in the context of globalization, which would focus on how sustainable development and competitiveness affect each other. This additional research will lead to new theoretical models describing the relationship between the international globalization, economic growth, sustainable development, prosperity and competitiveness.

Keywords: Serbia's accession to the European Union, national competitiveness, sustainable development, globalization.

KREIRANJE „NOVOG MODELA“ PRIVLAČENJA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U REPUBLICI SRBIJI

Mr Olgica Nestorović*

Apstrakt: Strane direktne investicije su izuzetno važne za zemlje u razvoju, jer one doprinose njenom privrednom rastu i porastu investicionih aktivnosti u zemlji. Vlade tih zemalja se utrkuju u pronalaženju načina i kreiranju stabilnog makroekonomskog okruženja i odgovarajuće infrastrukture, kako bi postale što privlačnije stranim investitorima. U tom smislu, one definišu set mera i podsticaja kako bi postale što privlačnije inostranom kapitalu. Potrebno je definisati jedan „nov model“ privlačenja stranih direktnih investicija koji bi se dobrim delom oslanjao na iskustva zemalja u tranziciji, iz našeg neposrednog okruženja, ali i doneti konkretne predloge koje bi omogućile pozitivne implikacije na privredni rast i ostale makroekonomske pokazatelje.

Ključne reči: strane direktne investicije, zemlje u tranziciji, privredni rast, investiciona aktivnost

Uvod

U savremenom globalnom okruženju, rast i funkcionisanje jedne nacionalne privrede u velikoj meri zavisi od veza i odnosa koje ona uspostavlja sa ostatkom sveta. Sadržaj i intenzitet tih odnosa sve više, pored trgovine, obeležavaju investicioni tokovi koji obezbeđuju internacionalizaciju i uklapanje u dinamiku svetskog tržišta.

Generalno govoreći, prema podacima UNCTAD-a globalni SDI je opao za 18%, odnosno, na 1,35 biliona \$ u 2012. To je značajno smanjenje u odnosu na ključne ekonomske parametre poput bruto društvenog proizvoda, međunarodne trgovine i zaposlenosti, koji beleže pozitivne tendencije na globalnom nivou. Oporavak će trajati duže nego što se očekivalo zbog globalne ekonomske krhkosti i politike neizvesnosti. Prognoze su da će SDI u 2013. da ostanu blizu nivoa u 2012-oj, sa opsegom do \$1,45 triliona. U 2012. godini, zemlje u razvoju po prvi put preuzimaju vođstvo; naime, one apsorbiraju više stranih direktnih investicija od razvijenih zemalja, koje čine

* JKP „Kruševac“, e-mail: onestorov@yahoo.com

52% globalnih tokova SDI. Najveći pad SDI se upravo i dogodio u razvijenim zemljama i one sada čine 42% ukupnih globalnih tokova [11]. Republika Srbija (R. Srbija) je na 127. mestu sa 352 miliona dolara, i ovo je njen najgori rang u prethodnih 12 godina. UNCTAD je u svom izveštaju priznao Kosovo pa je ono malo ispod R. Srbije na 134. mestu sa primljenih 298 miliona dolara. Iznad R. Srbije su Hrvatska (1.251 milion dolara), Albanija (957 miliona dolara), Bosna i Hercegovina (633), i Crna Gora (609). Lošije rangirane od R. Srbije su Slovenija (145 miliona) i Makedonija (135 miliona), na 152. i 153 mestu.

Strane direktne investicije u savremenoj razvojnoj etapi preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora, i uz trgovinu, postaju osnovni mehanizam globalizacije svetske privrede. One kao deo međunarodnih tokova kapitala u poslednjih nekoliko godina beleže izuzetan rast, tako da je rast stranih direktnih investicija u poslednjih nekoliko godina značajno uticao na ekonomski razvoj mnogih zemalja u svetu. Posmatrajući sektorsku distribuciju SDI, pored ulaganja u sektor usluga (bankarstvo, telekomunikacije, turizam), zabeležen je i značajniji rast SDI u primarni sektor, odnosno, u proizvodnju i eksploataciju prirodnih resursa, nafte i gasa.

Strane direktne investicije pružaju zemlji primaocu pristup novim tehnologijama i generišu znanje kroz prelivanje za domaće firme i dodatne investicije u istraživanje i razvoj. Tokovi SDI, kao i bruto domaći proizvod su mera stepena integracije zemlje u globalnoj ekonomiji.

Neophodni preduslovi za privlačenje stranih direktnih investicija u Republici Srbiji

Republika Srbija, kao jedna mala, otvorena i nerazvijena ekonomija na zapadnom Balkanu, je na vrlo niskom nivou ekonomskog razvoja, mereno po evropskim standardima, koja ima izražene unutrašnje i spoljnoekonomske neravnoteže, kasni u tranziciji, ima visoku stopu spoljnog duga, tako da strane direktne investicije predstavljaju jedan od načina da se obezbedi održivi razvoj.

Ekonomska stabilnost i ekonomski razvoj su ključne pretpostavke društvenog prosperiteta R. Srbije. U tom smislu, treba doneti predlog mera i jedan celovit ekonomski program koji bi R. Srbiju poveo ka putu ubrzanog ekonomskog rasta. Treba ponuditi program, ekonomsku alternativu za našu privredu, ali i ambijent koji je privlačan za dolazak stranih direktnih investicija. Da bi se to postiglo neophodno je:

- isprofilisati tržište rada i kapitala,
- ponuditi efikasne mere podsticaja privredi, i
- pronaći ekonomske partnere našim kompanijama, koji su spremni i sposobni da i u ovim uslovima ulažu u nove programe.

Prioritet treba svakako dati aktivnoj ulozi institucijama države u stvaranju uslova za ubrzani privredni razvoj, stvaranju povoljnog investicionog ambijenta, zaštiti standarda stanovništva kroz zapošljavanje i očuvanje postojećih radnih mesta, kao i socijalnoj solidarnosti.

Osnovne determinante privlačenja stranih direktnih investicija

Da bi jedna zemlja uopšte mogla razmišljati o privlačenju stranih direktnih investicija, odnosno, da bi se mogla upustiti u takmičenje sa konkurentima, potrebno je ispuniti neke kriterijume koji su osnovni preduslovi privlačenja stranih direktnih investicija.

Jedan od glavnih preduslova jeste politička stabilnost [7, 8]. Naime, dugoročno orijentisani kapital, tj. ulaganje koje pozitivno utiče na razvitak zemlje domaćina nikad ne dolazi u nestabilna i politički turbulentna područja. Politička nestabilnost najčešće privlači spekulativni i „prljavi“ kapital koji očekuje visoke zarade u kratkom roku. Stabilnost nacionalne ekonomije je, takođe, okruženje koje stimulatивно deluje na investitore. Naime, visoka inflacija, nestabilna nacionalna valuta, nekonzistentna monetarna i fiskalna politika kao i ostali promenljivi uslovi privređivanja ne doprinose privlačenju stranih direktnih investicija. Povoljno poslovno okruženje pruža uslove za profitabilno poslovanje. Za uspešan program promocije stranih direktnih investicija neophodno je obezbediti nesmetano odvijanje aktivnosti preduzećima, bez preterane i komplikovane administracije, kao i nepotrebnih i suvišnih troškova. Izgrađena infrastruktura podrazumeva otvoreno, liberalizovano tržište sa izgrađenim tržišnim institucijama koje obezbeđuju slobodnu tržišnu utakmicu, razvijenu pravnu infrastrukturu sa dobrim zakonom o preduzećima, stimulativnim zakonom o zapošljavanju, antikorupcijskim zakonom itd. Takođe, izgrađena saobraćajna infrastruktura je jedan od elemenata koji bitno pospešuju vladine napore da privuku strane investitore. Kredibilitet vladine politike je veoma značajan uslov za dolazak stranog kapitala. Investitori koji žele da ulažu na duži rok svakako žele biti sigurni da mogu verovati politici vlade i da sa poverenjem mogu očekivati njene buduće poteze. U tom smislu, transparentnost kao i predvidivost vladine politike su od izuzetne važnosti.

Mere koje podstiču priliv stranih direktnih investicija

Strane direktne investicije imaju sve veći uticaj na razvitak zemalja u razvoju, tako da je borba za privlačenjem stranih direktnih investicija između tih zemalja sve jača. Vlade zemalja u razvoju imaju zadatak danas da osmisle i dodatne podsticaje kojima bi podstakli strane ulagače na ulaganje baš u njihovu zemlju. U tom smislu, najšire prihvaćen princip poslovanja je onaj u kome postoji princip nacionalnog tretmana i ravnopravnog odnosa stranih i domaćih ulagača.

Mere i podsticaji su ne samo važan stimulans u privlačenju stranih direktnih investicija, nego su i sredstvo kojim vlade mogu usmeravati ta ulaganja u određene sektore, uže delatnosti ili oblasti. Izbor određenih mera upravo zavisi od cilja koji vlada želi ostvariti, a koji bi doprineo privrednom rastu. One se sastoje najčešće u oslobađanju od određenih fiskalnih davanja na određeno vreme. Nekada se oni sastoje i u: postavljanju minimuma iznosa investicija, zahtevima za učešćem domaćeg sektora, zahtevima vezanih za zapošljavanje, zahtevima vezanih za transfer tehnologije i sl. [7, 9].

Pored fiskalnih olakšica, stranim investitorima se daju finansijske i druge olakšice, a koje mogu da se odnose na besplatnu dodelu zemljišta na korišćenje, obezbeđivanje određene infrastrukture, oslobađanje od carine na uvoz opreme i sl.

Kao posebne mere, koje će doprineti povećanju obima investicija, predlažu se:

- formiranje interventnog fonda za veća preduzeća i izvoznike, čija je svrha da se obezbedi više novootvorenih radnih mesta,
- subvencionisani kredite privredi
- povlašćeni položaj domaćih dobavljača, posebno proizvođača,
- kontrolisano snižavanje referentne kamatne stope NBS,
- odluka Narodne banke Srbije o kontrolisanom smanjenju obavezne bankarske rezerve, radi jačanja investicione aktivnosti banaka i snižavanja kamata.

U nefinansijske podsticaje ostvarenju veće investicione aktivnosti spada niz mera koje će doprineti uklanjanju administrativnih barijera:

- ubrzanje povraćaja PDV-a,

- pojednostavljenje i ubrzanje procedura za izdavanje građevinskih dozvola (smanjenje broja procedura, kao i smanjenje vremena izdavanja dozvola),
- pojednostavljenje i ubrzanje procedura u izvoznim poslovima i kod carinjenja.

U uslovima suzdržavanja i nemogućnosti da se nove investicije pokrenu u realnom sektoru, država je dužna da preuzme ulogu pokretača investicionog ciklusa. Neophodne su državne intervencije, ali ne u realni sektor, kako ne bi narušila odnose na tržištu i ravnopravnost uslova razvoja privrednih sektora već, pre svega, u infrastrukturne projekte i modernizaciju državne uprave.

Pristup regionalnom razvoju, takođe, mora da se promeni. Prioritet treba da imaju opštine sa najvećim problemima, a ne one sa najvećim dosadašnjim ulaganjima. Država takve opštine treba da afirmiše kao zone od posebnog ekonomskog značaja za regionalni razvoj R. Srbije. Kada se govori o ulozi države u pomoći investicijama za razvoj nerazvijenih opština, naglasak treba da bude na poreskim olakšicama, a ne na direktnom plaćanju koje opterećuje budžet. Poreske olakšice treba davati svima koji mogu da doprinesu otvaranju novih radnih mesta. To podrazumeva potpuno oslobađanje od plaćanja svih poreza, osim PDV-a. Oslobađanjem od poreza država ostavlja prostor investitorima da ulažu više sredstava u tehnološki razvoj i povećanje broja zaposlenih. Ovim olakšicama se ne bi značajno smanjili budžetski prihodi, jer su oni i danas u tim sredinama minimalni, ali bi mnoge kompanije koje plaćaju visoke poreze u drugim delovima R. Srbije i regionu, bile motivisane da ulažu u ova područja.

Definisanje prioriternih ciljeva prilikom privlačenja stranih direktnih investicija

Primarni cilj je povećanje poverenja investitora u isplativost njihovih ulaganja putem državnih podsticaja investicijama, ali uz poštovanje zakona o kontroli državne pomoći, koji će onemogućiti diskriminaciju investitora bilo zbog porekla, veličine, mesta ulaganja ili delatnosti koju obavljaju. Svaki investitor je dobrodošao u R. Srbiju, ali pod jednakim uslovima za sve.

Podsticaje investicijama treba pretežno usmeriti na ključne privredne grane: poljoprivredu, građevinarstvo, infrastrukturu i energetiku. Ove grane lančano pokreću delatnost u svim ostalim privrednim granama i u najvećoj meri doprinose zaposlenosti i podsticanju potrošnje građana.

Posebno treba insistirati na unapređenju uslova za *greenfield* investicije, čime se ostvaruje neto povećanje broja radnih mesta i unapređenje privredne strukture. Posebno su od velikog značaja investicije u proizvodnoj delatnosti, zasnovane na visokim tehnologijama, jer daju direktan doprinos jačanju izvoznih potencijala, čime se rešava i problem spoljnotrgovinskog deficita zemlje. Primeri dobre prakse privlačenja takvih investitora se nalaze u većini zemalja Jugoistočne Evrope, koje su na osnovu toga promenile svoju privrednu strukturu i od uvoznika postale izvozne ekonomije, čiji je BDP zasnovan na više od 60-70% izvoza.

R. Srbija treba da intenzivira ulaganja u infrastrukturu, u razvojne projekte kompanija sa izvoznim potencijalima, sa većim brojem zaposlenih. Takođe, treba da se omogući investitorima iz drugih zemalja da ubrzaju donošenje odluka da ulože u R. Srbiju, na bazi stvaranja ambijenta koji garantuje pravnu sigurnost, efikasnu administraciju, fiskalne i druge mere.

Na bazi dugoročnog jačanja partnerstva sa Ruskom Federacijom stvorene su pretpostavke za realizaciju najvećeg i najisplativijeg ulaganja u energetska infrastrukturu R. Srbije, u vidu realizacije gasno-naftnog aranžmana, koji uključuju investicije u vrednosti preko dve milijarde evra. U isto vreme, od ovog sporazuma se očekuje ostvarenje dodatnih ulaganja u razvojne projekte NIS-a, koji bi na osnovu toga, postao regionalni lider i najveća naftna kompanija na zapadnom Balkanu.

Stvaranje povoljne klime za inostrane investicije prevazilazi "standardne" makroekonomske pretpostavke. SDI zahtevaju sprovođenje razvojne politike bez uplitanja birokratskih organa, a svakako bez administrativnih odugovlačenja pri registraciji, zapošljavanju, izvozu, obezbeđivanju potrebne pravne zaštite i sl. Osim toga, pretpostavlja se postojanje transparentne i korektne pravne regulative, te efikasnog bankarskog, odnosno, finansijskog sistema.

Posebnu podršku treba pružiti nematerijalnim investicijama koje se baziraju na znanju, savremenom *know-how-u*, inovacijama i novim proizvodnim tehnikama. R. Srbija treba da pristupi proizvodnom i razvojnom povezivanju sa zemljama u okruženju u cilju stvaranja sinergetskog efekta u pojedinim granama i delatnostima. Takođe, treba definisati potencijalna proizvodna jezgra u koja bi se mogla uključiti preduzeća u privatnom i u javnom vlasništvu i ponuditi konkretnu pomoć u prodoru na regionalna tržišta kojima domaći subjekti nisu u stanju sami da ovladaju. U saradnji sa stranim partnerima, treba podstaći i regionalni razvoj koncentrisanih privrednih zona za kojima postoji interes kod stranih investitora (klasteri).

Konačni cilj ekonomske politike je povećati stopu rasta bruto domaćeg proizvoda i održati je na nivou potrebnom da se postojeći raskorak u *per capita* dohotku između R. Srbije i zemalja Evropske unije, kao i zemalja u tranziciji ublaži. Proces približavanja bruto domaćeg proizvoda *per capita* u R. Srbiji dohotku u EU je, osim u izuzetnim okolnostima i na kratak rok, moguć isključivo preko konstantnog rasta produktivnosti. Još jedan uslov koji je uvek i u bilo kom aranžmanu ekonomske politike predstavljao primarnu pretpostavku dugoročnog razvoja je stabilnost cena, jer samo dugoročna stabilnost cena može da stvori okvir za rast kako domaćih tako i inostranih investicija.

U većini zemalja koje sa uspehom privlače i ostvaruju koristi od priliva izvozno orijentisanih stranih direktnih investicija, pružanje posebnih olakšica predstavlja sastavni element politike zemlje domaćina prema stranim direktnim investicijama. U suštini, preko olakšica zemlja domaćin nastoji da maksimalno apsorbuje koristi koje prate aktivnosti inostranih investitora, kao što su znanje, menadžerska iskustva, tehnološke prednosti itd. Pružanje olakšica, kao što su redukcija poreza, finansijski podsticaji i smanjena kontrola, u cilju privlačenja što većih tokova stranih direktnih investicija, ekonomski je opravdano.

Pregled podsticajnih mera u tranzicionim ekonomijama

Analiza prakse zemalja članica EU, kao i zemalja u regionu, pokazuje da je najčešće reč o merama kao što su: donacije iz budžeta u iznosu određenog procenta ukupne investicije, fiskalne olakšice u specijalnim ekonomskim zonama, i fiskalne olakšice koje se posebno određuju na nivou lokalne samouprave, a podrazumijevaju, npr. oslobađanje od plaćanja poreza na nepokretnosti. Važno je napomenuti da se najčešće radi o sinhronizovanoj aktivnosti na nacionalnom i regionalnom/lokalnom nivou; da se na nivou zemlje definišu prioritetni sektori ulaganja, tako da uvođenje podsticajnih mera najčešće prati usvajanje posebnog zakona. U nastavku teksta biće reči o konkretnim merama u pojedinim zemljama [4, 53].

U Poljskoj su kao prioritetni sektori izabrani: automobilski i elektronski sektor, sektor avijacije, sektor usluga koje mogu biti predmet međunarodne trgovine, istraživanje i razvoj i biotehnologija. Investitori mogu dobiti direktnu podršku iz budžeta u iznosu do 10% prihvatljivih troškova ukupne nove investicije, kao i određeni iznos pomoći za svako novootvoreno radno mjesto. Oni koji svoje projekte realizuju u specijalnim ekonomskim zonama ostvaruju fiskalne olakšice (oslobađanje plaćanja poreza na dobit) i dobijaju

besplatnu pravnu pomoć kod pokretanja i realizacije investicionog postupka. Dodatno, pojedine opštine obezbeđuju oslobađanje od plaćanja poreza na nepokretnosti.

U Slovačkoj, podsticajne mere usmerene su na smanjenje regionalnih razlika. Četiri prioritetne kategorije za koje se mogu dobiti podsticaji obuhvataju: industrijsku proizvodnju, tehnološke centre i istraživanja i razvoj, centre strateških usluga koje mogu biti predmet međunarodne trgovine i turizam. Investitori mogu dobiti direktnu državnu pomoć uz uslov da određeni procenat od investicije usmere na nabavku novih mašina. U Češkoj, podsticaji investitorima usmereni su na sektor proizvodnje. Nova proizvodna preduzeća oslobađaju se obaveze plaćanja poreza u vremenu do 5 godina. Vlada obezbeđuje grantove za nova radna mesta (50.000 eura po novozaposlenom), obuku i prekvalifikaciju zaposlenih (25% ukupnih troškova obuke i prekvalifikacije pokriva iz sredstava budžeta uz dodatni uslov da se programi realizuju u okruzima u kojima je nezaposlenost najmanje 50% iznad nacionalnog proseka). Uslov je da najmanje 60% ukupnih troškova investicije mora biti uloženo u kupovinu novih mašina.

Podsticajne mere za ulaganje u Hrvatskoj definisane su Zakonom o podsticanju ulaganja i odnose se na projekte ulaganja u: proizvodno-prerađivačke privredne aktivnosti, tehnološke razvojno-inovacione centre i strateške aktivnosti poslovne podrške. Podsticaji obuhvataju: fiskalne olakšice, carinske povlastice, finansijsku podršku za otvaranje novih radnih mesta (1.500-3.000 eura, u zavisnosti od stope nezaposlenosti u određenoj regiji), finansijsku podršku za opravdane troškove usavršavanja povezanih sa investicionim projektom, finansijsku podršku za osnivanje i razvoj tehnoloških razvojno-inovacionih centara, strateških aktivnosti poslovne podrške i finansijsku podršku za projekte ulaganja od značajnog privrednog interesa za državu. Uz navedene mere državne pomoći, odobreni su i podsticaji za istraživanje i razvoj u obliku smanjenja poreske osnove poreza na dobit za opravdane troškove projekata naučnih i razvojnih istraživanja.

Makedonija je svoje mere za podsticanje investicija takođe vezala za specijalne ekonomske zone. Investitori u ovim zonama uživaju oslobađanje od poreza na profit i poreza na lična primanja u periodu od 10 godina, dok su potpuno oslobođeni plaćanja poreza na dodatu vrednost. Takođe, investitori zemlju uzimaju u zakup na period do 99 godina, a oslobođeni plaćanja komunalija opštinama, kao i nadoknada za izdavanje građevinskih dozvola. Imaju besplatan priključak za prirodni gas, vodu i kanalizaciju, a Vlada Makedonije može učestvovati u troškovima izgradnje u iznosu do

500.000 EUR, u zavisnosti od visine investicije i broja novih radnih mjesta [4, 54].

Podsticajne mere za strane ulagače u Republici Srbiji

Pored postojećih prednosti, kao što su: strateški geografski položaj, bescarinski izvoz u zemlje Jugoistočne Evrope i Rusiju, najniža stopa poreza na dobit u Evropi od 15%, kao i obrazovana i kvalitetna radna snaga dostupna po konkurentnim troškovima, R. Srbija nudi i finansijsku podršku investitorima. Bespovratna finansijska sredstva se mogu dodeliti domaćim ili međunarodnim kompanijama za finansiranje investicionih projekata u proizvodnom sektoru, sektoru usluga koje mogu biti predmet međunarodne trgovine i za strateške projekte iz oblasti turizma. Takođe, za *greenfield* i *brownfield* projekte u proizvodnom sektoru, sektoru usluga koje mogu biti predmet međunarodne trgovine ili strateške projekte iz oblasti turizma, bespovratna sredstva se dodeljuju u iznosu od 4.000 do 10.000 evra po svakom radniku zaposlenom na neodređeno vreme u roku od tri godine od dana zaključenja ugovora o dodeli sredstava [8].

Tabela 1 Privlačenje stranih direktnih investicijama izraženo u brojkama

Ukupan broj projekata	238
Ukupna vrednost investicionih projekata	1.432,9 miliona evra
Ukupan iznos odobrenih podsticajnih sredstava	285,6 miliona evra
Broj novih radnih mesta	47.161
Odnos podsticaja/investicija	1/5
Odnos domaće/strane kompanije	129/109
Prosečan iznos podsticaja po radnom mestu	4.620 evra
Prosečan iznos podsticaja po radnom mestu po domaćem preduzeću	4.558 evra
Prosečan iznos podsticaja po radnom mestu po stranom preduzeću	4.681 evra
Prosečno vreme povrata sredstava u Budžet RS	17 meseci

Izvor: SIEPA

Institucionalna podrška stranim direktnim investicijama

Institucionalne mere koje je neophodno definisati, kako bi doprinele prilivu stranih direktnih investicija u R. Srbiju i koje bi imale dalje multiplikativno dejstvo na celokupan održivi razvoj zemlje možemo definisati kroz:

- unapređenje investicione klime,
- izgradnju povoljne slike o R. Srbiji u inostranstvu (*Image Building*),
- privlačenje novih ulaganja (promocija),

Institucionalna podrška stranim investitorima uliva poverenje i daje sigurnost. U tom smislu, stabilan budžet, poreska politika, monetarna politika i politika zaduživanja, kao i upavljanje javnim dugom su pitanja koja su značajna za stvaranje stabilnog makroekonomskog okruženja.

Stabilan budžet garantuje stabilne izvore finansiranja, i u tom smislu javnu potrošnju treba svesti na meru razvijenosti privrede, a njen rast usloviti povećanjem ulaganja u kapitalne projekte i podršku privredi. Budžete treba pripremati za period od tri godine, kako bi se obezbedila budžetska i makroekonomska stabilnost i realizovale neophodne reforme u domenu promene strukture prihoda i rashoda budžeta uz što manje potresa.

Poreska politika mora biti podsticajna. U uslovima ekonomske krize, gotovo sve zemlje su promenile svoju poresku politiku u smislu što većeg rasterećenja privrede i građana. Poreska politika treba da ima za cilj podsticanje investicija u privredi, otvaranje novih radnih mesta i razvijanje kreativnosti i inovativnosti preduzetnika. Poreski sistem mora biti zasnovan na širenju broja poreskih obveznika i smanjenju poreskih stopa, odnosno, na davanju poreskih podsticaja svima onima koji svojim delovanjem doprinose otvaranju novih radnih mesta.

Treba voditi uravnoteženu monetarnu politiku, realnu i restriktivnu koja će obezbediti stabilnost kursa dinara, ali ne na štetu izvozne konkurentnosti naših preduzeća i smanjenja investicione aktivnosti jer su to dva ključna cilja ekonomske politike u uslovima ekonomske krize. Ciljana stopa inflacije će se postepeno smanjivati da bi se kontrolisali pritisci na nominalni devizni kurs, a samim tim i rizici smanjenja konkurentnosti privrede. Kamatne stope Narodne banke, stopu obavezne bankarske rezerve i intervencije na deviznom tržištu treba staviti u funkciju obezbeđenja stabilnosti kursa i motivacije za investicije i izvoz.

Ograničeno zaduživanje države. Politika zaduživanja mora sadržati jasna ograničenja u vezi sa ukupnim zaduživanjem države i privrede, kako

bi se obezbedila dugoročna finansijska stabilnost zemlje. Poboljšanje uslova za ulaganje domaćih i stranih investitora i zapošljavanje će doprineti da se privredni rast ostvari bez prekomernog zaduživanja države. Zaduzivanje kod komercijalnih banaka treba smanjiti na najmanju meru zbog smanjenja troškova finansiranja deficita i kratkih rokova vraćanja. Krediti međunarodnih finansijskih institucija i krediti od zemalja koje su strateški partneri R. Srbije i na drugim poljima delovanja obezbediće efektivnosti i ekonomičnost zaduzivanja, ali i smanjenje rizika od ekonomske zavisnosti.

Mora se doneti Strategija o upravljanju javnim dugom. Pri donošenju odluka o novom zaduzivanju treba se rukovoditi principom da ni jedan kredit nije skup ako je uložen u domaću proizvodnju i zapošljavanje, a da nijedan nije povoljan ako je namenjen državnoj potrošnji. Deficit, krediti i emitovane hartija od vrednosti ne mogu biti nasleđe koje ćemo ostaviti narednim generacijama da ga vraćaju.

Unapređenje izvoza i smanjenje spoljnotrgovinskog deficita. Treba pružiti konkretnu finansijsku i administrativnu pomoć kompanijama koje imaju izvozne programe, u vidu jeftinih kredita, sa dužim rokovima otplate i putem snižavanja troškova garancija za izvozne poslove jer je izvoz glavni izvor dugoročne monetarne stabilnosti i privrednog rasta. Veliki doprinos zaposlenosti i izvoznim rezultatima će dati veća podrška stranih direktnih investicija u sektoru industrije, posebno proizvodnje, jer dosadašnji podaci govore da su takvi ulagači najveći generator rasta izvoza i novih radnih mesta. Takođe, je neophodno podržati povećanje stepena finalizacije proizvoda namenjenih izvozu i preduzeti aktivnosti kako bi se ostvarila geografska diverzifikacija izvoza jer gotovo celokupni spoljnotrgovinski suficit R. Srbije ostvaruje na tržištima pet zemalja, kao i pretežni deo uvoza.

Sve ove mere su potrebne radi stabilnosti i poverenja koje država Srbija mora da uliva stranim investitorima.

Izrada „novog modela“ privlačenja stranih direktnih investicija u Republici Srbiji

U Strategiji za privlačenje stranih direktnih investicija, koju je usvojila vlada Republike Srbije, istaknuto je da postoje četiri grupe prepreka za veći priliv stranih direktnih investicija u R. Srbiji: 1. Zakonodavni problemi 2. Ograničeni institucionalni kapaciteti za sprovođenje reformi, kao i za strateško planiranje i marketing 3. Kasni početak reformi, neadekvatna infrastruktura i ograničen pristup merama za unapređenje konkurentnosti, i 4. Potreba za boljim razumevanjem važnosti SDI i izrada programa koji su

osetljivi na potrebe investitora i precizno usmerenog nacionalnog programa za promociju investicija.

Iz napred navedenog, može se zaključiti da je vlada svesna važnosti poslovnog okruženja za priliv stranih direktnih investicija i da se moraju rešavati ključna pitanja koja su naveli investitori kao što su: vlasništvo nad zemljištem, troškovi administriranja, privatizacija državnih preduzeća, itd. [1, 82].

Kada se govori o kreiranju „novog modela“ koji će stranim direktnim investitorima omogućiti da im naša zemlja postane interesantna i privlačna za investiranje, mora se imati u obzir više stvari. Najpre treba da se reguliše pitanje prava na državnu pomoć, zatim treba definisati kriterijume za one koji imaju pravo na tu vrstu subvencije, obim sredstava koja se mogu dodeliti, kao i ukupan obim i oblik državne pomoći koje jedan korisnik može dobiti. Za određivanje visine državne pomoći investicijama moraju se koristiti standardi najrazvijenijih evropskih zemalja.

Zakonom će se dalje regulisati prioriteti prilikom dodele državne pomoći sa stanovišta privredne grane ili geografske oblasti u kojoj se realizuje projekat za koji se traže državni podsticaji. Posebnu pažnju treba usmeriti na one projekte koji kreiraju nova radna mesta, koji su usmereni na ulaganja u proizvodne delatnosti, ulaganja u nerazvijena područja, i u kojima postoji jasno određeno sopstveno učešće nosilaca projekta. Kontrolu državne pomoći treba da obavlja odedeno telo nezavisna od izvršne vlasti.

Država ne sme da prestane da investira. Izlaz je u investicijama i pametnom ulaganju. Sve zemlje koje se odgovorno ponašaju prema svojoj privredi povećale su izdvajanja za investicije kako bi nadoknadile pad investicione aktivnosti privatnog sektora i pad izvozne tražnje. Dok preduzeća u R. Srbiji ne postignu konkurentnost dovoljnu da obezbede rast na bazi izvoza, država mora da podstiče domaću potrošnju kroz investicije u građevinarstvo, poljoprivredu, infrastrukturu, energetiku. Ove grane obezbeđuju najveći broj radnih mesta i prihoda privrede, a investicije će obezbediti lančani efekat porasta tražnje i za proizvodima drugih grana. Rast tražnje će biti ostvaren na osnovu smanjenja cena, kao i na osnovu potrošnje građana, čiji će se prihodi osigurati i povećati zbog pokretanja investicionog ciklusa u navedenim granama.

Jedan od vidova podsticaja stranim direktnim investicijama, treba da bude i model javno-privatnog partnerstva (JPP), koji se u mnogim zemljama pokazao kao izuzetno važan. Iako je donet Zakon o javno privatnom partnerstvu i koncesijama još 2011. godine, on još uvek nije naišao na praktičnu primenu. Naime, JPP ili *Public-Private Partnership*, kao model

finansiranja infrastrukturnih projekata ima značajne prednosti nad finansiranjem na osnovu izdvajanja iz budžeta, a posebno zaduživanjem u inostranstvu. JPP predstavljaju jedan od vidova stranih direktnih ulaganja i ona zahtevaju manja ulaganja države, smanjuju rizike za obe strane, obezbeđuju transfer tehnologije, podelu dobiti, pri tome nema ugrožavanja svojine nad imovinom jer su ugovori vremenski ograničeni. Primena ovog modela finansiranja investicija u svetu je vrlo rasprostranjena u određenim infrastrukturnim projektima poput izgradnje puteva, elektrana, mostova, tunela, modernizacije pruga i obnavljanja voznog parka, izgradnje komunalne infrastrukture gradova, javnog prevoza, deponija, vodovoda, kanalizacione mreže. Imajući u vidu potrebe za velikim ulaganjima koja su neophodna u modernizaciji i izgradnji infrastrukture, što će u kratkom roku dati veliki doprinos upošljavanju domaćih kompanija, ovaj model finansiranja infrastrukturnih projekata će imati najznačajnije mesto.

Nove investicije u energetski sektor, osim generisanja radnih mesta i zamaha koji će doneti privredi, stvaraju neophodne, infrastrukturne preduslove za dolazak direktnih stranih investicija u druge grane privrede. R. Srbija će izgradnjom novih energetskih kapaciteta postati jedan od najpoželjnijih partnera Evropskoj Uniji, energetski lider ovog dela Evrope i privlačna destinacija za investitore, pogotovu one koji koriste gas kao sirovinu ili energent u procesu proizvodnje. Za energetsku budućnost R. Srbije i regiona važnu ulogu ima efikasna realizacija projekta Južni tok i gasifikacija zemlje. Korišćenje obnovljivih i ekološki čistih energetskih potencijala naših reka, vetra i Sunca u R. Srbiji je potpuno zanemareno, a investicije u tim segmentima energetike rastu po najbržim stopama, što takođe treba pokrenuti. Ulaganjima u nove energetske izvore i objekte kroz učešće energetskih subjekata R. Srbije u planiranju i realizaciji energetske strateških projekata na nivou internog i regionalnog, odnosno, panevropskog tržišta, doprinećemo pozicioniranju R. Srbije na mestu energetskog lidera u ovom delu Evrope, što će dobrim delom privući strane direktne investitore.

Makroekonomske projekcije za period od 2013. do 2015. godine ukazuju na blag rast u 2013. godini od 2,0%, a zatim ubrzavanje rasta od 3,5% i 4,0% u 2014. i 2015. godini. Projektovana prosečna stopa rasta za naredne tri godine od 3,2% omogućiće povećanje zaposlenosti u ovoj godini uz porast produktivnosti koji bi povećao međunarodnu konkurentnost privrede. Promena privredne strukture, u pravcu bržeg rasta izvoza od uvoza robe i usluga i podsticanja investicione aktivnosti, biće nastavljena u narednom periodu. Ubrzanje rasta izvoza i investicija je noseći razvojni faktor koji će uz

restrukturiranje privrede u pravcu razmenljivih dobara doprineti ubrzanju rasta, smanjivanju unutrašnje i spoljne makroekonomske neravnoteže i otvaranju prostora za povećanje životnog standarda na realnim osnovama [10].

Predviđeni kumulativni rast BDP od 9,8% u naredne tri godine zasnovan je na ubrzanju rasta investicija i izvoza robe i usluga po prosečnoj godišnjoj realnoj stopi od 8,1% i 10,3%, respektivno, uz blagi prosečni godišnji rast lične potrošnje (0,2%) i smanjivanje državne potrošnje (-0,6%). Na tim osnovama obezbediće se povećanje zaposlenosti i produktivnosti, kao i promena privredne strukture u pravcu rasta udela industrije u BDP.

Zaključak

Republika Srbija, kao jedna mala, otvorena i nerazvijena ekonomija na zapadnom Balkanu, je na vrlo niskom ekonomskom nivou, tako da su strane direktne investicije jedan od načina da se obezbedi održivi razvoj. Ekonomska stabilnost i razvoj su ključne pretpostavke društvenog prosperiteta R. Srbije. To podrazumeva i političku stabilnost, stabilno makroekonomsko okruženje, izgrađenu infrastrukturu, ali i kredibilitet aktuelne vlade.

Za privlačenje stranih direktnih investicija, danas je potrebno definisati čitav set mera i podsticaja, koji bi bili privlačni stranim investitorima. U pitanju su uglavnom finansijske olakšice, kroz fiskalnu politiku ali i one olakšice koje se odnose na besplatnu dodelu zemljišta na korišćenje, obezbeđivanje određene infrastrukture, oslobađanje od carine na uvoz opreme i sl.

Podsticaje investitorima treba usmeriti na ključne privredne grane. U slučaju R. Srbije, to bi bile: poljoprivreda, građevinarstvo, infrastruktura i energetika, jer upravo ovi sektori generišu najveću zaposlenost.

R. Srbija treba da intenzivira ulaganja u infrastrukturu, u razvojne projekte kompanija sa izvoznim potencijalima, sa većim brojem zaposlenih. Potrebno je stvoriti ambijent koji garantuje pravnu sigurnost, efikasnu administraciju, fiskalne i druge mere koje bi doprinele da R. Srbija postane što atraktivnija za strane investitore i lider u regionu.

Literatura

1. Begović, B., Mijatović, B., Paunović, M., Popović, D., (2008), Grinfield strane direktne investicije u Srbiji, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd
2. Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020, (2010), Beograd 2010., www.ecinst.org.rs/.../postkrizni-model-ekonomskog-rasta-i-razvoja-2011...
3. Strategija podsticanja i razvoja stranih ulaganja, Vlada Republike Srbije
4. *Strategija privlačenja stranih direktnih investicija 2013-2015*, (2013) Vlada Crne Gore, Agencija Crne Gore za promociju stranih investicija
5. Savet stranih investitora, (2012), Predlozi za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji, Beograd 2012
6. Zakon o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama, (2011), Sl. Glasnik RS br.88/2011
7. V.Bilas., S. Franc, (2013) Uloga inozemnih izravnih ulaganja i načini poticanja, Članak broj 06-13, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu
8. <http://siepa.gov.rs/sr/index/finansiranje/finansijska-podrska-za-investitore>
9. digis.edu.rs/pluginfile.php/.../Privreda%20Srbije.pdf
10. http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/lat/pdf/akta_procedura/2012/4006-12Lat.pdf
11. [http:// unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf)

CREATING THE „NEW MODEL“ ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Foreign direct investment is extremely important for developing countries, because they contribute to its economic growth and increasing investment active in the country. Governments of these countries are racing to find ways and create a stable macroeconomic environment and related Infrastructure in order to become more attractive to foreign investors. In this sense, they define a set of measures and incentives to become more attractive to foreign capital. It is necessary to define a "new model " for attracting foreign direct investment, which would largely rely on the experience of countries in transition, from our immediate environment but also bring concrete proposals that would allow positive implications for economic growth and other macroeconomic indicators.

Keywords: foreign direct investment, transition economies, economic growth, investment activity

RODNA RAVNOPRAVNOST U VISOKOM OBRAZOVANJU: VRLINE I MANE INSTITUCIONALNIH REŠENJA

Dr Slavica Manić*

Apstrakt: Rodna ravnopravnost predstavlja jedno od temeljnih načela ljudskih prava. Akademsko proučavanje ove problematike podstaklo je različite inicijative i unapredilo reformske poduhvate u kreiranju politika kojima se neutrališu i/ili eliminišu rodne nejednakosti i diskriminacija. Efikasnost istih je determinisana institucionalnim mehanizmima odgovornim za njihovu implementaciju. Imajući to u vidu, cilj ovog rada je da omogući sublimiranje saznanja o prednostima i nedostacima postojećih institucionalnih rešenja iz domena rodne ravnopravnosti, sa posebnim osvrtom na one koji tangiraju oblast visokog obrazovanja.

Ključne reči: rodna ravnopravnost, institucionalni mehanizmi, visoko obrazovanje

„...Stav da treba čekati potiče iz tragičnog neshvatanja vremena...U stvari, vreme je samo po sebi neutralno; može se koristiti destruktivno ili konstruktivno... Mi ga moramo koristiti kreativno, uz saznanje da je uvek pravo vreme za prave stvari.“

Martin Luter King

Uvod

Akademsko proučavanje rodni nejednakosti datira od kasnih 1960-ih i podstaknuto je drugim talasom feminizma koji je optužio vladajuće pristupe u društvenim naukama da su “rodno slepi” jer ne uočavaju raznolike probleme sa kojima se suočavaju žene [1, 18]. Konkretno, dominantna sociologija tog vremena nije pokazivala interesovanje za ovu problematiku: strukturalni položaj žena nije prepoznat ili su ženska iskustva namerno

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: slavica@ekof.bg.ac.rs

ignorirana, te je ovakav pristup okarakterisan kao “*malestream*” (odnosno dominantno muška sociologija). A u ekonomskoj nauci su razlike u šansama između dva pola objašnjavane različitim nivoima ljudskog kapitala koje poseduju žene i muškarci, mereno nivoom formalne kvalifikacije, radnog iskustva ili “nespremnošću žena da nastave uspon duž lestvice unapređenja čim se približe vrhu iste” [27, 58]. Individualne karakteristike pojedinaca su smatrane determinantama razlika u izborima i preferencijama između karijere i roditeljstva [3], pa je teorija, zapravo, tvrdila da žene biraju zanimanja koja zahtevaju manje ljudskog kapitala ili im pružaju bolje mogućnosti za bavljenje decom (što, u krajnjoj liniji, opet prekida proces akumuliranja ljudskog kapitala na poslu), te se iz navedenih razloga lošije konkurentski kotiraju u odnosu na muškarce [4]. Tvrdeći, dakle, da je rodna segregacija uzrokovana polno specifičnim preferencijama, veštinama i sposobnostima muškaraca i žena, i *mainstream* ekonomija je van svog domašaja ostavila pitanja rodne socijalizacije, nejednakosti, asimetričnih odnosa moći i slično.

Pitanja rodne ravnopravnosti postaju značajnija u društvenim naukama (u kojima je već prisutan veliki broj žena) od 1970-ih. Faktički, temeljnije proučavanje rodnih nejednakosti je predstavljalo posledicu izražene segregacije u naučnom prostoru (koncentracije žena u društvenim, a muškaraca u prirodno-tehničkim naukama [1, 45]).

Najmarkantniji pristupi koji su obeležili preoblikovanje rodnih studija sociološke orijentacije tog vremena su [1, 56-58]:

Liberalni feminizam – najumerenija i najraširenija struja feminizma koja insistira na jednakim pravima i šansama; zagovara da su žene i muškarci isti zbog jednakih sposobnosti za racionalno razmišljanje i racionalnu akciju; koncept je kritikovan jer ne uspeva u potpunosti da objasni nejednakost žena (pošto ignoriše nevidljiva, strukturna i kulturna ograničenja koja egzistiraju u praksi).

Postmoderni feminizam – mobilise kritiku autoriteta, moći, unosi transformativnu rodnu dimenziju i razvija nov način shvatanja rodnih razlika (između muškaraca, između žena, između formi muškosti i ženskosti); ipak, naglasak na razlike a ne nejednakosti vodi ove pristupe prema konceptualizaciji moći kao visoko disperzivnoj, pre nego koncentrisanoj na jasnim pozicijama (što se u domenu rodnih odnosa nije pokazalo tačnim).

Feministička kritička teorija pokušava da pomiri emancipatorski naglasak feminizma sa kritičkim zapažanjima postmodernizma.

Generalno posmatrano, na značaju su počeli da dobijaju pristupi koji se ne bave individualnim izborima, već mogućnostima koje se nude, a koje predstavljaju odraz strukturnih karakteristika društva. Tvrdeći da društveni odnosi objašnjavaju perpetuiranje segregacije (preferencije su oblikovane navikama, očekivanjima i neravnopravnim uslovima), ovi koncepti kritikuju društvenu strukturu koja "posredstvom institucija i birokracije generira rodnu diskriminaciju" [8, 153]. U suštini, feministički «obojene» ideje su omogućile bolje razumevanje faktora koji dovode do različitih oblika rodne nejednakosti i hijerarhijskih odnosa moći. Time su postavljeni izazovi za buduća teorijska izučavanja u društvenim naukama, te podstaknute različite inicijative i snažne reforme u domenu kreiranja politika rodne ravnopravnosti.

Istorijat inicijativa: od jednakog tretmana ka rodnom mainstreamingu

Globalne inicijative su najširi okvir u skladu s kojim se oblikuju specifične politike rodne ravnopravnosti. Politički proces širokih razmera koji tangira ovu problematiku pokrenule su Ujedinjene Nacije (davne 1962. godine), kada se pojavila ideja o institucionalnim mehanizmima za postizanje rodne ravnopravnosti koje je promovisala Komisija UN za status žena [24]. Jedan od ključnih momenata u više od pet decenija dugom evolutivnom procesu dogodio se 1979. godine kada je Generalna skupština UN usvojila Konvenciju za eliminaciju svih oblika diskriminacije nad ženama (CEDAW), odnosno tzv. Povelju prava žena. Prekretnicu na ovom planu je konačno predstavljala Pekinška platforma (deklaracija usvojena 1995. godine na Četvrtoj svetskoj konferenciji o ženama), kao osnovni strateški plan za dalje osnaživanje pozicije žena i unapređenje politike rodne ravnopravnosti.¹

Važan akter u ovoj oblasti vremenom je postala EU, koja na osnovu odredaba primarnog zakonodavstva i sekundarnih zakonsko-pravnih akata na nadnacionalnom nivou "afirmiše, oblikuje i postavlja nove izazove u domenu odnosa rodne moći" [21, 1022].²

¹ U literaturi je dugi niz godina bila prisutna naizmenična upotreba izraza "ravnopravnost" (*equality*) i "jednakost" (*equity*). Pošto se na pojmovnom nivou ravnopravnosti pridaje značenje jednakosti, a pojmu jednakost niz značenja koja se tiču socijalne pravde, na Četvrtoj svetskoj konferenciji žena je precizirano da će se zvanično koristiti termin rodna ravnopravnost [1, 242].

² U Evropskom parlamentu postoje: Odbor (Komitet) za ženska prava i rodnu ravnopravnost, Mreža parlamentarnih odbora za jednake mogućnosti žena i

Unija svakodnevno produbljuje svoj uticaj širokim spektrom aktivnosti i politika iz pomenutog domena [34], te se u razvoju evropskih politika rodne ravnopravnosti razlikuju tri faze: politika jednakog tretmana, politika afirmativne (pozitivne) akcije i rodni *mainstreaming* (politika integrisanja rodnih aspekata u sve relevantne javne politike).

Politika jednakog tretmana žena i muškaraca utemeljena je Ugovorom iz Rima (1957.). Uprkos modifikacijama i proširenjima ovog principa, politike jednakog tretmana su se pokazale nedovoljno osetljivim za izrazite rodne nejednakosti, jer su, između ostalog, zanemarile «nevidljivost» žena kao razlog aktuelnosti rodnih podela. Stoga je u potrazi za egalitarnijim društvenim odnosima 70-ih i 80-ih godina prošlog veka kritikovana društvena struktura zasnovana na maskularizovanom karakteru društvene moći [8].

Da bi se u praksi ostvarila istinska ravnopravnost (i faktički “pojačalo” ono što propisuje princip jednakog tretmana), 80-ih i 90-ih godina razvijen je koncept pozitivne akcije, kao skup posebnih mera kojima se sprečava diskriminacija žena i obezbeđuje relativna prednost pojedinaca ili grupa u cilju eliminisanja njihove podzastupljenosti u određenim oblastima društvenog života [1, 246]. Međutim, upravo je zbog postojanja pozitivne diskriminacije usledio talas kritika koje su tvrdile da politike afirmativne akcije proizvode nove nejednakosti jer narušavaju princip jednakog tretmana. Osim toga, feministička gledišta su isticala da ove politike ništa ne menjaju jer se i dalje drže tradicionalnog shvatanja o rodnoj podeli rada, žene se stigmatizuju kao društveni akteri kojima je “potrebna pomoć”, čime se nadalje reprodukuju postojeći stereotipi i nejednakosti [10].

Aktuelnu fazu rodnih politika obeležava integrisanje rodnih aspekata u sve javne politike (rodni *mainstreaming*).³ To podrazumeva da se percepcije o značaju rodne ravnopravnosti moraju podići na viši nivo kod svih učesnika u donošenju i sprovođenju politika (što implicira i njihovu veću posvećenost aktivnostima usmerenim na eliminisanje rodnih nejednakosti). Naglasak promena je, dakle, premešten sa žena na institucije, sa namerom da se

muškaraca u EU, Grupa visokog nivoa Evropskog Parlamenta za rodnu ravnopravnost. Evropska Komisija ima sledeća tela: Generalni direktorat za rad, društvena pitanja i jednake mogućnosti, Strategijsku i programsku jedinicu za jednake mogućnosti žena i muškaraca, Jedinicu za pravna pitanja: ravnopravnost tretmana žena i muškaraca. O ovome šire pogledati u: [1, 247-248; 24, 107-109].

³ Izraz *gender mainstreaming* je prevodiv na srpski jezik samo opisno (pošto izraz “urodnjavanje” nije šire prihvaćen). Reč je o procesu povećanja broja žena u oblastima donošenja odluka i uzimanju u obzir stavova, interesa i aspekata oba pola u tom procesu [24, 64].

otklone ili u potpunosti iskorene sistemski i strukturni uzroci rodne nejednakosti, pri čemu se rodni *mainstreaming* tretira kao političko sredstvo za ostvarivanje rodne ravnopravnosti kao političkog cilja [1, 251]. Ipak, treba imati na umu da deklarativna privrženost ovom konceptu (kao ideji po kojoj rodna ravnopravnost postaje deo javne politike) može biti kontraproduktivna ukoliko ista podrazumeva eventualno ukidanje mera afirmativne akcije, programa, institucija i sredstava koji već egzistiraju i namenjeni su ostvarivanju rodne ravnopravnosti.

U domenu rodne ravnopravnosti u visokom obrazovanju ključne reforme se događaju u poslednjih petnaestak godina, a otpočele su stvaranjem foruma (stalnih i povremenih ekspertskih grupa) na evropskom nivou [31]. U to vreme je oformljena Helsinška grupa za žene u nauci, zatim specijalni sektor – administrativno telo za “Žene i nauku”, kao i radna grupa koja okuplja pripadnike odeljenja Evropske Komisije koja su zadužena za koordinaciju i izvršne aktivnosti.

U narednih deset godina formirane su i privremene ekspertske grupe (ETAN (*European Technology Assessment Network*), ENWISE (*Enlarge Women In Science to East*), WIST (*Women In Science and Technology*), WIST 2 ekspertska grupa, WIRDEM (*Women In Research Decision Making*)) i urađeno 35 projekata koji pokrivaju sledeće segmente: Rod i istraživanje; Uloga naučnica; Edukacija; Baze podataka; Karijerni izbori; Mentorstvo, modeli i mreže i slično.

Evropska Komisija je 2004. godine predložila koncipiranje ciljeva u pogledu reprezentativnosti žena u procesu donošenja odluka u nauci, konkretno - povećanje njihovog udela na rukovodećim pozicijama na 25%. Članice su zamoljene da osmisle indikatore kojima će pratiti pozitivne pomake po pitanjima “osipanja” žena na univerzitetima i institutima, njihovog napredovanja, procedura za prijavljivanje i strategija regrutovanja za članstvo u naučnim odborima itd.

Pomenute i ostale inicijative za promovisanje rodne ravnopravnosti u istraživanju (u vidu specifičnih programa koji bi pomogli ženama da izgrade naučnu karijeru) nisu bile dovoljne da se poveća broj žena u nauci (naročito na pozicijama odgovornosti) i nisu pomogle da se premeste strukturne barijere. Stoga se fokus pomerio na strukturno transformisanje institucija [15], pa je Evropska Komisija 2009. godine organizovala konferenciju na visokom nivou sa ciljem da determiniše buduće aktivnosti na ovom planu (Sretenova). Tada je potencirano da Evropi treba integrisan model koji obuhvata miks različitih politika koje pokrivaju čitav životni ciklus naučne karijere (od početka, preko svih usputnih faza do najviših pozicija za

odlučivanje). Taj model je nazvan "Integrisanje rodne ravnopravnosti u naučno istraživanje", a isti podrazumeva sinergiju akcija na nekoliko nivoa: postojanje političke volje, kreiranje specifičnih politika za rodnu ravnopravnost u naučnom istraživanju, formiranje osobenih znanja o ulozi rodnih studija, obezbeđivanje sredstava za sprovođenje koncepta integrisanja i slično.

Nesumnjivo je da je ideja o neophodnosti širenja rodnog *mainstreaminga* valjana zamišljena i adekvatno koncipirana. Ipak, ambicioznost zadataka zacrtanih u gorepomenutom i sličnim modelima moguće je preispitati na osnovu postojanja i efikasnosti institucionalnih mehanizama odgovornih za njihovu implementaciju, jer su isti najbitnija karika u unapređenju rodne ravnopravnosti.

Institucionalni mehanizmi za rodnu ravnopravnost

Mehanizmi za rodnu ravnopravnost su strukture čije utemeljenje i funkcionisanje predstavlja preduslov ostvarivanja principa jednakih šansi. Njihov osnovni zadatak je da podržavaju i temeljno rade na svim relevantnim pitanjima iz domena rodne ravnopravnosti. U tom smislu je neophodno da na najvišem državnom nivou postoji telo nadležno za ova pitanja – parlamentarni odbor ili vladino telo (sa jasno definisanim mandatom, adekvatnim ljudskim i materijalnim resursima), zatim komisije, odbori, saveti sa precizno definisanim odgovornostima na ovom planu, kao i nezavisni, kontrolni mehanizmi (ombudsmani) koji će pratiti efikasnost državne politike u ovom domenu.

Iako su ovi mehanizmi već decenijama deo nacionalnog institucionalnog ambijenta evropskih država, unutar EU ne postoji uniformnost, već diversifikovanost tela za rodnu ravnopravnost (pri čemu se ova pitanja nekad povezuju sa domenom pravosuđa, drugde u radnopravnom ambijentu ili u kontekstu ljudskih, a ponekad i manjinskih prava).

Uprkos raznolikosti odabranih institucionalnih rešenja, institucionalni kapaciteti država članica su na veoma solidnom nivou: sve zemlje imaju državno telo za rodnu ravnopravnost na najvišem nivou, odgovarajuće zakone o jednakom tretmanu kojima se zabranjuje polna diskriminacija, kao i zakone o ravnopravnosti polova; većina država je, takođe, koncipirala neku formu strateškog dokumenta (krovnu strategiju ili akcioni plan), a usvojeni su i drugi propisi koji tangiraju ovu problematiku.

Ipak, najnoviji trendovi na evropskom prostoru su zabrinjavajući [17]. Koncept rodne ravnopravnosti se retko sprovodi na proaktivan način, kroz

politike i institucije koje imaju za cilj promovisanje rodne ravnopravnosti, istraživanje i sprovođenje mera za eliminisanje rodnih nejednakosti. Ponovo se javlja tendencija da se ovaj problem smesti u okrilje ljudskih prava, usled čega su smanjene mogućnosti da se adekvatno ukaže na strukturalne nejednakosti i diskriminaciju na društvenom nivou. Povrh svega, od 2005. godine, broj nezavisnih tela za ravnopravnost polova je više nego prepolovljen, a ista su zamenjena telima za prevenciju različitih vidova diskriminacije. Tendencija spajanja svih oblika diskriminacije umanjuje značaj koncepta rodne ravnopravnosti kao osobenog, a time ugrožava postojeće institucionalne kapacitete u ovoj oblasti. Ukoliko se različiti vidovi diskriminacije regulišu istim aktom i u okviru istog nezavisnog tela, postoji opravdan rizik da se rodna ravnopravnost marginalizuje kao politički cilj.

Kada je reč o zemljama koje pretenduju da postanu članice Unije, opšti je utisak da je u oblasti ženskih prava i rodne ravnopravnosti načinjen značajan progres, naročito u poslednjih 5 do 10 godina: sve zemlje imaju zakone o jednakom tretmanu oba pola, u većini postoji Ministarstvo ili statutarna agencija za rodnu ravnopravnost, stvorena su specijalna odeljenja, direktorati i agencije koji se bave ovim pitanjima, na parlamentarnom nivou su uglavnom formirani odbori, postoje ombudsmeni zaduženi za ovu problematiku, usvojeni su odgovarajući prateći zakoni i politike [13].

Ipak, kad je reč o kriterijuma EU koje treba zadovoljiti u ovoj oblasti, čini se da je neophodna dalja harmonizacija nacionalne regulative za pravnom tekovinom Unije. Stoga je u poslednjem dostupnom izveštaju Komiteta za prava žena i rodnu ravnopravnost (iz 2012. godine), naglašeno je da su ove zemlje usvojile veliki deo regulative koja se od njih zahteva u procesu pristupanja Uniji, ali se, takođe, primećuje da ista nije u mnoštvu slučajeva efikasno implementirana [29, 5].

Konkretno, kad je reč o ispunjavanju zahteva da postoji bar jedno telo na centralnom nivou koje će uticati na sve vladine politike, stiče se utisak da isti nije zadovoljen. Odgovornost za rodnu ravnopravnost i rodni *mainstreaming* nije osigurana na najvišem nivou vlasti – zapravo, nijedna od zemalja kandidata i potencijalnih kandidata ne smatra rodnu ravnopravnost prioritetnim pitanjem. Mada svaka zemlja ima parlamentarni odbor (komitet) zadužen za rodnu ravnopravnost, isti se, po pravilu bavi i drugim pitanjima, što onemogućuje da „skrining“ nacрта predloženih zakona bude rodno osetljiviji [35, 77].

Takođe, treba praviti razliku između “politike nediskriminacije na polnoj osnovi” (koja postoji u svim zemljama kandidatima za članstvo u Uniji) od “politike rodnog integrisanja u nauci” (koja se odnosi na

uspostavljanje rodno-polne ravnoteže na svim nivoima organizacione strukture u visokom obrazovanju). Reforme zakonskog okvira su često neujednačene, te se dešava da u strateški važnim oblastima (poput obrazovanja i nauke) zacrtane aktivnosti ostanu na nivou uvođenja raznolikih mera pozitivne akcije, bez bilo kakvih naznaka o neophodnosti postojanja rodnog *mainstreaminga*.

Poštujući preporuke Helsinške grupe, neke zemlje su oformile nacionalne komitete za pitanja žena u nauci, te otpočele korišćenje targeta i kvota kao mera za smanjenje rodni nejednakosti. Ipak, većina eksperata tvrdi da su ove mere percipirane kao neophodne i pogodne samo u okolnostima kad je rodna segregacija ukorenjena i teško promenljiva. U suprotnom, postojanje pomenutih mera se može tretirati kao diskriminatorno (po muškarce) i izazvati zaziranje na ovom planu, te je u takvim okolnostima ono negativno korelisano sa stopama participacije žena u nauci [13].

Povrh svega, ispostavilo se da je pitanje svesti i promene u mentalitetu ljudi koji žive na periferiji EU najveći prioritet u ovom trenutku (i najveći izazov u domenu rodne ravnopravnosti). Naime, u ovom regionu i dalje dominira patrijarhalni sistem, a vrednosti društva su opterećene stereotipima i predrasudama, koje sežu tako daleko da se dešava da skoro dve trećine anketiranih (muškaraca i žena) ne zna ili ne veruje da je polna diskriminacija kažnjiva po zakonu [35, 63].

Analitičari sveukupnih zbivanja na evropskom tlu nisu saglasni ni po pitanju delotvornosti politika EU na ovom polju. Otuda ne čudi da optimistička gledišta potenciraju potpunu posvećenost Unije svim relevantnim pitanjima iz života njenih građana, konstantno apostrofirajući transformativni potencijal evropskih institucija u progresivnom produbljivanju i proširivanju politika rodne ravnopravnosti tokom poslednjih par decenija – od tradicionalne analize “ženskih pitanja” ka priznanju i potvrđivanju fokusiranja na rodne odnose [6, 2; 32, 85]. S druge strane, međutim, nisu zanemarljive tvrdnje skeptika da je, uprkos svim akcijama EU iniciranim na planu eliminisanja diskriminacije, te naporima koji su na nivou država članica učinjeni u ovom smislu, rodna nejednakost i dalje zamašnih razmera (ista je zakonski zagarantovana, ali suštinski teško ostvariva).

Anti-diskriminaciona politika EU je “omeđena” liberalnim individualizmom, odnosno lišena širih, strukturnih aspekata rodne neravnopravnosti, usled čega je njen uticaj na *de facto* rodnu ravnopravnost generalno slab [30, 164]. Čini se, zapravo, da evropske politike na ovom planu, koliko god napredne bile, nisu uspevale da eliminišu uvek prisutne

negativne efekte po žene, jer su se strategije ticale samo simptoma, a nikad dosad pravih uzroka – strukturnih prepreka u vidu tradicionalnih predubedenja o muško-ženskim relacijama [22, 165-170].

(Ne)efikasnost politika rodne ravnopravnosti

Suštinske reforme na planu polne nejednakosti načinjene su u poslednje dve decenije, tačnije od devedesetih godina prošlog veka kada je intenzivirano razmatranje problematike rodne ravnopravnosti na globalnom nivou (u vidu donošenja raznolikih međunarodnih dokumenata).⁴ Iste su rezultirale promenama u nacionalnim politikama i aktivnostima iz domena rodne ravnopravnosti. U oblasti visokog obrazovanja sve mere politike rodne ravnopravnosti su primenjivane manje-više «prinudno»,⁵ jer većina onih koji kreiraju ove politike smatra da je ravnopravnost polova birokratski zahtev [33, 731]. U kojoj meri je nedobrovoljno pristajanje na implementaciju nametnutih rešenja (tako kreiranih politika) pozitivno uticalo na odnos snaga između polova?

Jedan od načina merenja efikasnosti politika rodne ravnopravnosti je promena udela žena u različitim kategorijama (studentata, doktoranata, redovnih profesora). Učešće žena u studentskoj populaciji na nivou EU veće je od učešća muškaraca, a one brže i sa boljim rezultatima završavaju studije. To se može uočiti na osnovu indikatora o jednakosti polova koje objavljuje Evropska komisija na svake tri godine: prema najnovijem izveštaju iz 2012. godine, žene su činile 55% upisanih i 59% svih diplomiranih studentata [16]. Na prvi pogled se čini da ove podatke možemo tumačiti kao dokaz povećanja jednakosti polova u visokom obrazovanju, te indikator povećanja šansi, prilika i mogućnosti na planu karijere žena [11]. Ipak, činjenično stanje po pitanju drugih parametara relativizira navedene pozitivne promene i ne omogućava donošenje jednoznačnih zaključaka.

Naime, položaj žena u nauci i dalje varira prema njihovoj poziciji na karijernoj lestvici – njihov udeo se značajno smanjuje na svakom narednom, višem nivou, što je indikator stepena vertikalne segregacije. Konkretno, uprkos primećenom rapidnijem porastu žena koje su doktorirale, postojanju tendencije povećanja broja žena profesora, te činjenici da se broj žena

⁴ Tada je, između ostalog, nedovoljna zastupljenost žena u nauci apostrofirana rezolucijom Veća EU [9].

⁵ Ova promena je pripisivana političkom pritisku, kvantitativnim zahtevima koji se tiču reprezentativnosti žena na univerzitetu, posvećenosti zakonski proklamovanim ciljevima ravnopravnosti polova i sl. [25].

istraživača uvećava po bržoj stopi u odnosu na muškarce, žene i dalje čine tek jednu trećinu ukupnog broja istraživača, a taj procenat je još lošiji kad je reč o kategoriji redovnih profesora - žene čine tek 20% ukupnog broja redovnih profesora [11; 16, 86].

Izuzetak od pravila je većina zemalja Istočne Evrope u kojima udeo žena kao akademskog osoblja u kategoriji redovnih profesora iskazuje tendenciju bržeg i stabilnog rasta. Vidljivi, pozitivan trend nije, međutim, rezultat nove organizacione kulture na univerzitetima i institutima, niti potiče od implementiranja politika rodne ravnopravnosti. Daleko je verovatnije da ovi podaci reflektuju postojeću ekonomsku situaciju i loš imidž nauke i naučnika u tim zemljama.⁶

Drugi način da se ispita efikasnost politike rodne ravnopravnosti tangira promene koje se mogu izračunati preko indikatora „staklenog svoda“ koji se manifestuje u vidu: disproporcionalne reprezentativnosti, dispariteta u naknadama, rangu i poziciji, te implementaciji napora usmerenih na podršku ideji o neophodnosti veće zastupljenosti žena [19]. Empirijska iskustva potvrđuju nalaze o kumulativnom karakteru efekata rodne pristrasnosti. Drugim rečima, efekti rodne stratifikacije su po prirodi aditivni, disproporcionalno utiču na žene i pogoršavaju se sa njihovim napredovanjem u karijeri.⁷

Ova saznanja su poslužila kao potvrda stava da je rodna emancipacija nekako najkasnije „zaživela“ u oblasti visokog obrazovanja u kojoj na top pozicijama akademske hijerarhije još uvek dominira jači pol [33, 723] odnosno da se polna struktura na fakultetima (kao statusno najcenjenijim naučno-nastavnim ustanovama) najsporije menja [28, 618].

Ključni problemi zbog kojih su politike iz domena rodne ravnopravnosti, te institucionalna rešenja u ovom domenu nedovoljno efikasni tiču se *rezistentnosti postojećih stereotipa o rodnim ulogama*, ali i *etabrirane organizacije visokog obrazovanja i nauke*.

Naime, neke naučne oblasti se smatraju tipično muškim, pa se žene zapošljavaju u sektorima koji su već rodno segregirani i gde teže dolaze do rukovodećih položaja (školstvo, zdravstvo...). Ovde zapravo preovlađuje odavno prisutna tendencija da se reprodukuje postojeća struktura pri

⁶ Kad god profesija postaje lošije plaćena i manje atraktivna, ona podleže izvesnoj feminizaciji [27; 26].

⁷ Metafora „stakleni svod“ koja se koristila da objasni odsustvo žena na višim organizacionim nivoima je zamenjena izrazom „lavirint“ [12] sa namerom da se pokaže da se žene suočavaju sa mnoštvom prepreka a ne samo sa jednom transparentnom pre no što dosegnu „vrh“ na lestvici napredovanja.

selekciji i „regrutovanju“ kadrova, a osipanje ženske populacije se objašnjava njihovim izborom ili već postojećim deficitom.

Ispostavilo se, međutim, da je rodna segregacija na tržištu rada zasnovana daleko pre na ukorenjenim stereotipnim podelama utemeljenim na idejama o tradicionalnim ženskim osobinama: „urođenih“ čuvateljica djece, toplijih i manje racionalnih bića od muškaraca...“ [18, 30-34], nego na individualno opredeljenim izborima. Iako je, po pravilu, reč o normama koje su ekstremno rezistentne na promene, istraživanja pokazuju [14, 10-11] da tradicionalna ideološka predubedenja mogu u izvesnoj meri da se promene pod uticajem izmena koje tangiraju politike.

Pored društvenih ubeđenja koja su se pokazala prilično otpornim, nepromenjeni organizacioni kalup koji egzistira u visokom obrazovanju i nauci takođe predstavlja prepreku ostvarivanju veće rodne ravnopravnosti [11].

Socijalizacija na poslu i postojanje nezasluzenih privilegija koje stiču muškarci kreira „klimu“ koja nije povoljna za žene [5]. Ukoliko je struktura moći tako koncipirana da u njoj dominiraju muškarci, žene se tretiraju kao „simboli“ – reprezentanti svoje grupacije i ništa drugo. Bain i Cummings [2] ističu da neformalne procedure regrutovanja kadrova na visokim nivoima predstavljaju „kamufliiran“ oblik diskriminacije u kojem se predrasude prema ženama „ušunjavaju“ na mala vrata u organizaciju. Nejednak tretman žena se u ekstremnoj verziji (i gotovo esencijalističkom viđenju) može manifestovati u vidu aktivne marginalizacije svega što ima predznak „ženski [20, 218].⁸

Postojanje polne pristrasnosti pri evaluaciji rezultata,⁹ korišćenje polno pristrasne studentske evaluacije, zahtevni kriterijumi za unapređenje, skraćivanje izbornih perioda, neadekvatne prilike za mentorstvo i umrežavanje, neprijateljska nastrojenost prema trudnoći i osnivanju porodice i slično, samo su neki od mnogobrojnih primera kakvo se destimulativno okruženje može stvoriti, a to (po definiciji) etablira obrazac vertikalne segregacije [13].

⁸ Ako su prilike žena da napreduju na univerzitetima opredeljene pukom činjenicom da su žene, to je jasno kršenje principa univerzalizma [23].

⁹ Postojeći sistem evaluacije naučne izuzetnosti (izvrsnosti) nije rodno neutralan [13]. Rodna pristrasnost se može pojaviti pri: a) karakterizaciji naučne izuzetnosti; b) koncipiranju kriterijuma koji se koriste za procenu iste; c) izboru eksplicitnih i implicitnih indikatora naučne izvrsnosti; d) načinu na koji se kriterijumi primenjuju na žene i muškarce; e) neuspešnom integrisanju žena u naučne mreže (krugove); f) procedurama putem kojih se kriterijumi primenjuju.

Pošto je vertikalna rodna segregacija determinisana uticajem tri grupe faktora (koji nisu uzajamno isključivi, već komplementarni): individualnih, uticajima iz domena kulture i strukturnih (institucionalnih),¹⁰ čini se da je uputno preispitati mogućnost za simultano delovanje na sva tri «fronta» u cilju njenog eliminisanja. Individualni faktori, poput psiholoških osobina, afiniteta u izboru zanimanja i slično, vremenom su izgubili na značaju, te je izlišan svaki pokušaj da se neprisutnost žena na visoko rangiranim rukovodećim pozicijama «brani» njihovim pokornim i pasivnim karakterom [33]. S druge strane, ideološke predrasude, stereotipi i teško promenljivi organizacioni kalupi su i dalje prisutni, pa je nužno pronaći nove modalitete koji bar relativizuju uticaje pomenutih faktora iz domena kulture i institucija.

Organizaciona struktura naučnih institucija (univerziteta i istraživačkih centara) “vapi” za strukturnom prremenom i modernizacijom. Stoga je neophodno napraviti izmene kojima će se uticati na donosioce odluka u procesima regrutovanja, selekcije i unapređenja zaposlenih [31]. Dakle, umesto da se žene podstiču i ohrabruju da se uklupe u postojeće institucije nauke, bilo bi neophodno stvoriti rodno osetljiv sistem (operacionalizovan u vidu trodimenzionalnog modela koji se bavi regrutovanjem kadrova, načinima da se isti zadrže (uravnoteženjem poslovnog i privatnog segmenta, fleksibilnošću i slično), te prepoznavanjem (vođstva, podrške mobilnosti, pristupa fondovima za istraživanje itd).

Jedino na taj način se, zapravo, neutrališe sistem rodne dominacije (dominacije muškaraca i subordinacije žena) kao istorijski najtrajniji oblik društvene segregacije (i najdomišljatiji oblik „unutrašnje kolonizacije“ [18]).

Zaključak

Uprkos povećanoj participaciji i širokoj institucionalizaciji programa ravnopravnosti polova u poslednjih nekoliko decenija, napredak na ovom planu je i dalje usporen. Iako se na početku činilo da će valjano zamišljeno evoluiranje evropskih rodni politika (od nedovoljno osetljivih na rodne nejednakosti ka politikama usmerenim na institucionalne transformacije)

¹⁰ Kolokvijalnim rečnikom iskazano, izraz „plafon“ se pominje ukoliko žene usled individualnih faktora ne dosežu najviše pozicije; termin „prag“ se koristi pri objašnjenju situacije u kojoj rodne razlike iščezavaju ukoliko žene prođu određene faze (dosegnu određeni nivo), ali se onda pojavljuju uticaji iz domena kulture; pojam „veštačka prepreka“ ukazuje na postojanje institucionalnih barijera.

predstavljati trijumf feminizma, ispostavilo se da uključivanje pitanja žena nije suštinski promenilo bazične pretpostavke u pravcu ženske perspektive [1, 63].

Zapravo su feminističke ideje modifikovane zarad opštijih ciljeva, zbog čega postoji veliki jaz između političke retorike i stvarnog stanja u oblasti rodne ravnopravnosti, konkretno:

- Transformativni potencijal evropskih institucija u kontinuiranom proširivanju i produbljivanju politika rodne ravnopravnosti u potpunosti se materijalizovao jedino u domenu sveopšteg prihvatanja politike nediskriminacije na polnoj osnovi;
- Podrška rodnoj ravnopravnosti je nezadovoljavajuća, jer se ista najčešće tretira kao cilj, a ne kao vrednost višeg reda; takođe, sudeći po trendovima novijeg datuma na evropskom tlu, stiče se utisak da potvrda fokusiranosti na rodne odnose jenjava s obzirom da je rodna ravnopravnost dovedena u pitanje (a nekad i marginalizovana) i kao politički cilj;
- Unapređenje rodne ravnopravnosti je razvodnjeno i onemogućavano nedoslednim i neujednačenim sprovođenjem preporuka i direktiva (kao i koncepta u načelu), neefikasnom primenom postojeće regulative i neuniformnošću institucionalnih rešenja;
- Reverzibilnost izvesnih procesa, ispoljena kroz tendenciju da se rodna ravnopravnost ponovo smesti pod «okrilje» ljudskih prava dodatno ugrožava postojeće institucionalne kapacitete;
- Politika rodnog integrisanja u visokom obrazovanju nije «zaživela» usled rezistentnosti postojećih stereotipa o rodnim ulogama i etablirane (maskularizovane) organizacije visokog obrazovanja.

Sve navedeno ide u prilog mišljenjima da je antidiskriminaciona politika Evropske unije lišena strukturnih aspekata rodne neravnopravnosti¹¹ jer ne uspeva da eliminiše uzroke sistemskih prepreka koje se ispoljavaju u vidu tradicionalnih predubeđenja o muško-ženskim relacijama. Otuda ne iznenađuju konstatacije „Žene su krajnji „drugi““ [7, 86] – integralni deo sveta u kojem živimo, a i dalje (potpuno ili delimično) isključene iz punog učešća u svetu (zasnovanom na moći i rodu).

U oblasti visokog obrazovanja to je uočljivo u vidu njihovog tretmana kao „*znanstvenih outsidera*“ [8, 163], te neprihvatanja ideje da bi promena u

¹¹ Drugim rečima, rodni pristup je možda integrisan u specifične politike EU, ali osnovni ciljevi EU nisu preispitivani iz rodne (zapravo ženske) perspektive [1, 276].

smislu većeg učešća žena rekonceptualizirala nauku i društvo u celini na način koji bi koristio pripadnicima oba pola. Insistiranje na daljem jačanju postojećih i eventualnom kreiranju novih (alternativnih) institucionalnih mehanizama je neophodno kako bi šanse sa kojima se one susreću pri ulasku u akademsku zajednicu iz latentnih mogućnosti prerasle u realnost na evropskom tlu.

Literatura

1. Babović, M., (2010), *Rodne ekonomske nejednakosti u komparativnoj perspektivi: Evropska Unija i Srbija*, Sociološko udruženje Srbije i Crne Gore.
2. Bain, O. and Cummings, W., (2000), *Academe's glass ceiling: societal, professional-organizational and institutional barriers to the career advancement of academic women*, *Comparative Education Review*, vol. 44, No. 4, pp 493-514.
3. Becker, G., (1964), *Human Capital: A Theoretical and empirical analysis with special reference to education*, Columbia University Press, New York
4. Becker, G.S., (1985), *Human capital, effort and sexual division of labor*, *Journal of Labor Economics*, Vol. 3, S33-58
5. Benschop, Y. and Brouns, M. (2003), *Crumbling ivory towers: academic organizing and its gender effects*, *Gender, Work and Organization*, Vol. 10. No. 2, pp. 194-212
6. Beveridge, F. and Velluti, S. eds., (2008), *Gender and the Open Method of Coordination, Perspectives o Law, Governance and Equality in the EU*, Aldershot: Ashgate.
7. Bošković, A., (2009), *O duhovima i ogledalima: Prilog proučavanju antropologije razlike*, *Sociologija*, Vol. LI, No. 1, 83-92.
8. Brstilo, I., (2010), *Feministička epistemologija – kapitulacija znanstvene jednorodnosti*, *Soc.ekol. Zagreb*, Vol. 19, No. 2, 151-172.
9. Council of the European Union Resolution on "Women and Science", (1999) http://ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/council-resolution-may-1999_en.pdf
10. Crompton, R., (2000), *Gender, family and employment in comparative perspective: the realities and representations of equal opportunities in Britain and France*, *Journal of European Social Policy*, Vol. 10, pp. 334-348.
11. Danell, R. and Hjerm, M., (2012), *Career Prospects for Female University Researchers: Event History Analysis of Career Trajectories at Swedish Universities*, http://2012.sticonference.org/Proceedings/vol1/Danell_Career_228.pdf

12. Eagly, A. and Carli, L., (2007), Women and the Labyrinth of Leadership, *Harvard Business Review*, Vol. 85, No. 9, pp. 62-71
13. European Commission, (2008), Benchmarking policy measures for gender equality in science, www.ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/benchmarking-policy-measures_en.pdf
14. European Commission, (2009), Women in Science and Technology: creating sustainable careers, http://ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/wist2_sustainable-careers-report_en.pdf
15. European Commission (2012), Structural change in research institutions: enhancing excellence, gender equality and efficiency in research and innovation, http://ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/structural-changes-final-report_en.pdf
16. European Commission (2012), She Figures 2012: Gender in Research and Innovation, http://ec.europa.eu/research/science-society/document_library/pdf_06/she-figures-2012_en.pdf
17. European Institute for Gender Equality, (2014), Effectiveness of Institutional Mechanisms for the Advancement of Gender Equality, http://eige.europa.eu/sites/default/files/MH0213481ENC_0.pdf
18. Galić, B. (2011), Žene i rad u suvremenom društvu- značaj orodnjenog rada, *Sociologija i prostor*, 49 (1), 25-48.
19. Jackson, J. and O' Callaghan, E., (2009), What Do We Know About Glass Ceiling Effects: A Taxonomy and Critical Review to Inform Higher Education Research, <http://weilab.wceruw.org/documents/What%20do%20we%20know%20about%20glass%20ceiling%20effects.pdf>
20. Knights, D. and Richards, W., (2003), Sex discrimination in UK academia, *Gender, Work and Organization*, Vol. 10, No. 2, pp. 213-38
21. Kronsell, A., (2005), Gender, Power and European Integration Theory, *Journal of European Public Policy*, 12 (6), pp. 1022-1040.
22. Lombardo, E., (2003), EU Gender Policy – Trapped in the “Wollstonecraft Dilemma”, *The European Journal of Women's Studies*, Vol. 10 (2), pp. 159-180.
23. Merton, R.K., (1973), *The Sociology of Science*, University of Chicago Press, Chicago
24. Mršević, Z., (2011), *Ka demokratskom društvu – rodna ravnopravnost*, Institut društvenih nauka, Beograd.
25. Peterson, H. (2014), An Academic ‘Glass Cliff’? Exploring the Increase of Women in Swedish Higher Education Management, <http://www.atiner.gr/journals/education/2014-1-1-3-Peterson.pdf>
26. Popović, D., Duhaček, D., (2009), Od Ciriškog kruga do studija roda: rodna ravnopravnost i visoko obrazovanje u Srbiji, *Godišnjak Fakulteta političkih nauka*, 681-693.

27. Probert, B., (2005), 'I Just Couldn't Fit It in': Gender and Unequal Outcomes in Academic Careers, *Gender, Work and Organization*, Vol. 12, No. 1, pp. 50-73
28. Prpić, K., (2003), Profesionalni položaj, postignuća i perspektive mladih znanstvenica, *Društvena istraživanja*, God. 12, Br. 5 (67), 613-634.
29. Report on women's rights in the Balkan accession countries, (2013), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A7-2013-0136+0+DOC+PDF+V0//EN>
30. Spehar, A., (2011), The EU as a Gender Policy Promoter in Western Balkan «Facade Democracies», www.cergu.gu.se/digitalAssets/1333/1333608_andrea-spehar.pdf
31. Stretenova, N. (2010), What has worked in Europe to increase http://www.un.org/womenwatch/daw/egm/gst_2010/Stretenova-EP.11-EGM-ST.pdf
32. Sumer, S., (2009), *European Gender Regimes and Policies, Comparative Perspectives*, Farnham: Ashgate.
33. Timmers, T., Willemsen, T. and Tijdens, K., (2010), Gender diversity policies in universities: a multi-perspective framework of policy measures, *Higher Education*, Vol. 59, pp. 719-735.
34. Walby, S., (2004), The European Union and Gender Equality: Emergent Verities of Gender Regime, *Social Politics*, Vol. 11 (1), pp. 4-29.
35. Women's Rights in the Western Balkans in the context of EU integration: Institutional Mechanisms for gender equality, (2012), <http://www.ured-ravnopravnost.hr/site/images/pdf/report%20womens%20rights%20in%20the%20western%20balkans.pdf>

GENDER EQUALITY IN HIGHER EDUCATION: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF INSTITUTIONAL SOLUTIONS

Abstract: Gender equality is one of the fundamental principles of human rights. The academic inquire of this issue has prompted various initiatives and improved reform endeavors in creating policies aimed to neutralize and/or eliminate gender inequality and discrimination. Efficiency of these policies is determined by institutional mechanisms responsible for their implementation. That is why the aim of this paper is to provide the sublimation of knowledge about advantages and disadvantages of the existing institutional arrangements for gender equality, particularly those concerning the field of higher education.

Keywords: gender equality, institutional mechanisms, higher education

OKVIR ZA MERENJE PERFORMANSI MENADŽMENTA – PROBLEMI, KONTROVERZE I REŠENJA

Dr Sofija Adžić*

Apstrakt: Rad je posvećen problemu eksternog merenja performansi menadžmenta. Merenje se razmatra s aspekta potreba javnih i komercijalnih razvojnih institucija, istraživača i drugih aktera razvoja. Osnovni cilj je dobijanje koherentnog skupa indikatora za eksternu analizu problema i procesa poslovnog razvoja, kao i praćenje toka reformi i alokacije razvojnih resursa u skladu sa kriterijumima otvorene tržišne privrede (posebno, analize efikasnosti javne podrške I&R aktivnostima, subvencija i subvencionisanih kredita za finansiranje proizvodnje za izvoz s aspekta širih društveno-ekonomskih ciljeva). Izložena materija je pored uvoda i zaključka podeljena na četiri dela. Prvi deo je posvećen istraživanju strukture indikatora performansi menadžmenta u kontekstu potreba eksterne regulacije da efikasnije podrži razvoj sektora proizvodnje razmenljivih dobara prema kriterijumima otvorene tržišne privrede. Težište drugog dela je na kriterijumima i definisanju načela (principa) za izbor metodologije merenja performansi menadžmenta. Osnova je holistički pristup rešavanju ovog problema. U trećem delu prikazano je autorovo viđenje skupa indikatora i problema i izazova njihove implementacije i shodno tome ustanovljavanje pravila kojima bi trebalo da se rukovodile razne javne i komercijalne razvojne institucije u dodeljivanju subvencija, kredita i obezbeđenju tehničke podrške. U četvrtom delu, data je kritička ocena kvaliteta i pouzdanosti njihove implementacije. Ključni nalaz je da okvir za eksterno merenje performansi menadžmenta treba staviti u funkciju: (1) unapređenja konkurentnosti i (2) povećanja socijalne odgovornosti. Zaključak je da su osnovne barijere u eksternom merenju performansi menadžmenta za potrebe javnih i komercijalnih institucija kulturne prirode (razvoj kulturnog obrasca u kome su prioriteti: poverenje, tačnost, davanje velikog značaja radu kao osnovnom izvoru egzistencije pojedinca i njegove porodice, u smislu adekvatnog nagrađivanja odricanja od potrošnje u sadašnjosti na račun produktivnog ulaganja u nove poslove).

Ključne reči: menadžment, sistem merenja performansi (menadžmenta), holistički pristup, unapređenje konkurentnosti i socijalne odgovornosti, komercijalne i javne razvojne institucije

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Novom Sadu, e-mail: sofijaa@ef.uns.ac.rs

FRAME FOR MEASURING THE MANAGEMENT PERFORMANCES – PROBLEMS, CONTROVERSIS AND SOLUTIONS

Abstract: The paper is oriented to the problem of external measuring the management performances. The problem of measuring is considered in terms of the needs of public and commercial development institutions, researchers and other actors of development. The main objective is to obtain the coherent assembly of indicators for extern analysis of problems and processes of business development and monitoring the flow of reforms and allocation of development resources (especially, the analysis of efficiency of public support for I & R activities, subventions and to sub vent the loans for finance production for export for aspect a wide socio-economical aims). The presented matter, in addition to introduction and conclusion, is divided into four parts. The first part is oriented to the structure of indicators of management performances in the context of extern regulation for efficiency support the development of sector for production the exchange goods in the direction of criterion of open market economy. The focus of the second part is on criterion and defining of principle for choice of methodology of measuring the management performances. The basis is holistic access to solve a problem. In the third part are presented the author's view of indicators assembly and problems and challenges their implementation and in accordance with the consequently establishing rules to guide a various commercial and public development institutions in allotment of subsidies, loans and providing the technical support. In fourth section is given a critical assessment of quality and reliability of their implementation. The key finding is that the frame for extern measuring the performances of management to be necessary in function: (1) advancement the competitiveness, and (2) to expand the social responsible. The conclusion is that the main barriers in external measuring the management performances for the needs of commercial and public development institutions are cultural nature (the development of cultural pattern in which the priorities are: confidence, accuracy, giving a great importance to the work as the main source of existence of individual and family, in terms of adequate recompense for waiver of consumption in present times at the expense of productive investment in new jobs).

Keywords: Management, Performance measurement system, Holistic access to solve a problem, Commercial and public development institutions, advancement the competitiveness, and social responsible

ULOGA BANAKA I TRŽIŠTA KAPITALA U FINANSIRANJU PROJEKATA JAVNO-PRIVATNOG PARTNERSTVA

Dr Milena Jakšić*, Dr Violeta Todorović**

Apstrakt: Finansijski sektor predstavlja važno područje interesovanja kreatora državne politike i integralni deo državnih strategija usmerenih na ostvarivanje ekonomskog rasta i razvoja. Globalizacija i deregulacija finansijskih tokova i brojne finansijske inovacije su doprinele da finansiranje ekonomskog rasta i razvoja postane kompleksna oblast istraživanja. Globalno posmatrano, posebno u vreme ekonomske krize, vlade nacionalnih ekonomija ne mogu samostalno da zadovolje stalno rastuće potrebe za javnim dobrima i uslugama. Stoga se nužno nameće potreba privlačenja privatnih investicija. U ovom kontekstu, potrebno je istaći da partnerstvo javnog i privatnog sektora predstavlja jedan od najperspektivnijih oblika saradnje u cilju finansiranja projekata od javnog značaja. Budući da implementacija investicionih projekata zavisi od sposobnosti investicionih jedinica da prikupe neophodna finansijska sredstva u radu se ukazuje na bankarske i nebankarske izvore finansiranja projekata javno-privatnog partnerstva. Istovremeno razmatraju se modeli koji treba da obezbede efikasnu realizaciju investicionih i razvojnih ciljeva. U cilju sagledavanja mogućnosti za uspešnu primenu javno-privatnog partnerstva ukazuje se na moguća rešenja finansiranja projekata od javnog značaja u praksi Srbije.

Ključne reči: modeli finansiranja, javno-privatno partnerstvo, izvori finansiranja, banke, tržište kapitala

Uvod

Pojačani zahtevi za decentralizacijom, manjak sredstava na računima države i redefinisane nadležnosti i svojine lokalnih samouprava, upućuju lokalne vlasti da traže različite izvore finansiranja i razvijaju načine za zaduživanje i finansiranje projekata od značaja za razvoj svoje sredine. U cilju podsticanja ekonomskog razvoja i otvaranja novih radnih mesta potrebno je stvoriti sigurno i stabilno poslovno okruženje koje će omogućiti značajniji priliv privatnih investicija.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: milenaj@kg.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: v.todorovic@kg.ac.rs

Planiranje ekonomskog razvoja samo na osnovu javnih prihoda predstavlja slabu osnovicu za brz razvoj jedinica lokalne samouprave (opština/gradova). Stoga je neophodno da se budžetsko finansiranje dopuni privatnim kapitalom za izgradnju javnih dobara i unapređenje kvaliteta javnih usluga. Prilikom donošenja odluke o načinu zaduživanja, lokalne samouprave su samostalne i mogu da se zadužuju kratkoročno i dugoročno. Kratkoročno zaduživanje koriste za potrebe prevazilaženja problema vezanih za tekuću likvidnost, a dugoročno zaduživanje za potrebe finansiranja i refinansiranja kapitalnih investicionih rashoda.

Ideja da se privatni kapital uključi u realizaciju javnih projekata usloвила je pojavu javno-privatnog partnerstva (JPP) kao oblika zajedničkog delovanja javnog i privatnog sektora. Uže posmatrano, javno-privatno partnerstvo podrazumeva da je ideja partnerstva sadržana u saradnji, pri čemu partneri zadržavaju samostalnost, ali učestvuju u realizaciji zajedničkih ciljeva i rezultata poslovanja. Međutim, ukoliko se posmatra širi okvir zajedničkog delovanja onda javno-privatno partnerstvo podrazumeva, kako zajedničke, tako i komplementarne ciljeve interesnih grupa u projektu ili programu koji profilišu partnerski odnos.

Javno-privatno partnerstvo (*Public-Private Partnerships, PPP*) prvobitno je bilo vezano za zajedničke javno-privatne fondove namenjene razvoju obrazovanja, a zatim za finansiranje javnih komunalnih usluga. Sredinom šezdesetih godina prošlog veka javno-privatno partnerstvo je počelo da se koristi u obnavljanju i unapređenju urbanih sredina. Poslednjih decenija javno-privatno partnerstvo se koristi kao uspešan način finansiranja izgradnje i održavanja infrastrukture javnog sektora, izgradnje industrijskih kapaciteta kao i pružanja usluga od opšteg značaja.

Imajući u vidu navedeno, predmet istraživanja biće usmeren na interaktivni odnos javnog i privatnog sektora u finansiranju razvoja baziranog na bankarskim i nebankarskim finansijskim izvorima. S tim u vezi, namera je da se istraži šta je, pored zakonskog okvira, u privredi Srbije potrebno uraditi da bi javno-privatno partnerstvo počelo da se primenjuje za potrebe finansiranja projekta od javnog značaja.

Modeli javno-privatnog partnerstva

Najčešći motivi za implementaciju javno-privatnog partnerstva su nedovoljna stručnost javne uprave u oblasti poslova koji su specifični po svojoj vrsti, kao i visoki troškovi proizvodnje javnih dobara i pružanja javnih usluga. Pored toga, potrebno je navesti i druge ne manje važne motive za

uspešnu primenu javno-privatnog partnerstva, kao što su: rastuće finansijske potrebe, loša postojeća ili neizgrađena javna dobra (na primer, infrastruktura), rastuća tražnja za javnim uslugama, konkurencija na tržištu, nedostatak domaćeg iskustva. Kao oblik zajedničkog delovanja javnog i privatnog sektora privatni partner ima za cilj ostvarenje stope prinosa na investirani kapital koja treba da je proporcionalna stopi prinosa koju je moguće zaraditi ulaganjem u alternativni projekat sličnog rizika. S druge strane, cilj javnog sektora je zadovoljenje opštih (nacionalnih) i razvojnih ciljeva.

Javno-privatno partnerstvo se realizuje u sklopu različitih vlasničkih i upravljačkih struktura. S tim u vezi ključni pokretači njegove uspešne primene su političko i pravno okruženje, javno mnjenje i stručna javnost. Politička volja ili obaveza, kao i pojednostavljena procedura i fleksibilan regulatorni okvir predstavljaju potrebne uslove za uspešnu primenu javno-privatnog partnerstva. Pored navedenih potrebnih uslova, spremnost javnog mnjenja za uključivanje privatnog sektora u finansiranje projekata od javnog značaja i stručno iskustvo sponzora projekta predstavljaju dovoljne uslove za uspešnu primenu javno-privatnog partnerstva.

Za realizaciju modela javno-privatnog partnerstva, po pravilu, se koristi tehnika projektnog finansiranja. To je specifičan oblik finansiranja koji se koristi u kapitalno intenzivnim delatnostima, i to najčešće za finansiranje infrastrukture. Reč je o složenom postupku u kojem zajmodavac očekuje otplatu zajma prvenstveno iz gotovinskog toka koji stvara projekat koji se finansira. Suštinski projektno finansiranje se zasniva na prebacivanju rizika projekta koji se finansira na finansijera [11, 62]. U slučaju kada su veliki rizici projekta koji se finansira zajmodavac može da traži podršku u obliku garancija, hipoteka i drugih oblika osiguranja potraživanja.

Osnovni model javno-privatnog partnerstva, koji podrazumeva direktno involviranje investicija privatnog sektora, je ugovor o koncesiji. On predstavlja ugovor između koncedenta (države) i koncesionara (projektnog društva) kojim se određuju prava i obaveze ugovornih strana. Javnim ugovorom je uređeno komercijalno korišćenje prirodnog bogatstva, odnosno dobra u opštoj upotrebi koja su u javnoj svojini i koje nadležno javno telo ustupa domaćem ili stranom licu, na određeno vreme, pod posebno propisanim uslovima, uz plaćanje koncesione naknade od strane privatnog, odnosno javnog partnera. Pri čemu privatni partner snosi rizik vezan za komercijalno korišćenje predmeta koncesije [16, član 10]. Ugovorom se identifikuju rizici vezani za projekat koji se raspoređuju između

koncedenta i koncesionara, te se na osnovu toga definišu uloga, nadzor i postupci države u slučaju nepredviđenih okolnosti [2, 65].

Modeli javno-privatnog partnerstva se razlikuju po visini rizika i kontroli koju preuzima privatni partner. Dva osnovna kriterijuma prema kojima se mogu grupisati modeli javno-privatnog partnerstva su: 1) vlasništvo nad objektom po isteku ugovora i 2) izgradnja novog infrastrukturnog objekta. Najčešće korišćeni modeli iz prve grupe uključuju ugovore u kojima privatni partner projektuje, finansira i gradi objekat prema specifikaciji države, upravlja njime i vraća ga državi po isteku ugovorenog perioda. U ovu grupu se uključuju sledeći modeli: BOT (izgradi-upravljaј-prenesi vlasništvo), BOOT (izgradi-poseduj-upravljaј-prenesi vlasništvo), BTO (izgradi-prenesi vlasništvo-upravljaј), BOR (izgradi-upravljaј-obnovi koncesiju), DBFO (projektuj-izgradi-finansiraj-upravljaј), DCMF (projektuj-izgradi-upravljaј-finansiraj) i BROT-BLOT (izgradi-iznajmi-upravljaј-prenesi vlasništvo [15, 74]. U drugu grupu modela ubrajaju se oni modeli javno-privatnog partnerstva koji ne podrazumevaju obavezu prenosa vlasništva na javni sektor. Naime, izgradnja novog objekta se takođe obavlja prema specifikaciji države, međutim privatni partner projektuje, finansira, gradi i upravlja objektom bez obaveze prenosa vlasništva. Najčešće korišćen model je BOO (izgradi-poseduj-upravljaј) [2, 66].

Pored napred navedena dva osnovna kriterijuma po osnovu kojih se mogu podeliti modeli javno-privatnog partnerstva, u treću grupu modela mogu se svrstati oni projekti javno-privatnog partnerstva koji se zasnivaju na ulaganju privatnog sektora u obnovu, modernizaciju i proširenje postojećih objekata koji se koncesionaru prodaju ili iznajmljuju. Koncesionar objektom upravlja tokom ugovorenog perioda, a potom objekat vraća koncedentu. Najčešće korišćeni modeli su: BDO (izgradi-razvij-upravljaј), LDO (iznajmi-razvij-upravljaј) i MOT/ROT (modernizuj/obnovi-poseduj/upravljaј-prenesi vlasništvo) [3, 494].

Na kraju, u četvrtu grupu modela privatni partner ulaže sredstva u kupljeni objekat, a zatim istim upravlja bez obaveze prenosa vlasništva na koncedenta. Tipičan model ove vrste je BBO (kupi-izgradi-upravljaј) i MOO/ROO (modernizuj/obnovi-stupi u vlasništvo-upravljaј) [3, 494].

Ključne zajedničke karakteristike navedenih modela javno-privatnog partnerstva su: a) kooperacija dva ili više subjekata, od kojih je najmanje jedan subjekat javnog sektora, b) svaki subjekat je principal, c) odnos je dugoročan i stabilan, d) subjekti prenose materijalne i nematerijalne resurse na partnerstvo i e) rizik i odgovornost se prenose na sve učesnike u partnerstvu [1, 76]. Međutim, privatni i javni partner ne snose jednaku

odgovornost za rizike. Zbog toga se ugovorom o koncesiji utvrđuju i alociraju koristi i troškovi za svakog partnera, i s tim u vezi povezani rizici.

Izvori finansiranja projekata javno-privatnog partnerstva

U savremenim uslovima poslovanja prisutna su dva izvora finansiranja projekata javno-privatnog partnerstva, i to: bankarski i nebankarski izvori. Učesnici u bankarskom obliku finansiranja su komercijalne banke i međunarodne finansijske institucije (Međunarodna banka za obnovu i razvoj, Evropska investiciona banka, Evropska banka za obnovu i razvoj, Međunarodna finansijska korporacija i druge), koje omogućavaju kreditiranje projektne kompanije na duži vremenski period. U slučaju nebankarskih izvora finansiranja projekata do nedostajućih finansijskih sredstava se dolazi direktnim nastupom na tržištu kapitala, emisijom obveznica od strane društva za posebne namene i sekjuritizacijom. Nebankarski izvori finansiranja su zastupljeni u razvijenim ekonomijama, dok zemlje u razvoju i tranziciji, zbog nerazvijenog finansijskog tržišta i nediversifikovane strukture finansijskih instrumenata i institucija, najčešće nisu u mogućnosti da primenjuju ovaj izvor finansiranja projekata javno-privatnog partnerstva.

Bankarski izvori finansiranja

Finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva za banke kao depozitne finansijske institucije na finansijskom tržištu predstavlja jednu od brojnih aktivnosti u nomenklaturi bankarskih poslova. Međutim, pojedine banke se mogu i specijalizovati za obavljanje napred navedene aktivnosti. Projektno finansiranje može biti deo strateškog pozicioniranja na tržištu u određenim privrednim sektorima (infrastruktura, građevinarstvo, energetika, zdravstvo, obrazovanje, kultura i slično).

Kreditni komercijalnih banaka - Od osamdesetih godina prošlog veka dolazi do popularizacije privatnog kapitala u finansiranju javnih potreba. Komercijalne banke, kao najvažniji nosioci finansiranja, primenjuju dva pristupa u finansiranju projekata javno-privatnog partnerstva, i to: tradicionalni (*traditional approach*) i finansijski vođen pristup (*financier led approach*) [5, 154].

Tradicionalni pristup je karakterističan za Veliku Britaniju i on podrazumeva da sponzori projektne kompanije, koji obezbeđuju izgradnju i usluge i učestvuju u kapitalu projektne kompanije, preuzimaju odgovornost

i obaveze prema projektu i njegovom završetku na vreme i u okviru predviđenog budžeta. Finansijski učestvuju najčešće u vidu manjinskog udela u kapitalu projektne kompanije.

Finansijski vođen pristup je razvijen u Australiji i podrazumeva da specijalizovane banke investiraju kapital u projektne kompanije, raspisuju i organizuju tender, učestvuju u odlučivanju o cenama usluga budućeg projekta, garantuju komercijalne prihode i druge važne funkcije. Banka, zbog velikog broja funkcija koje obavlja, nastupa u konzorcijumu. Međutim, banka se javlja kao stoprocentni ulagač kapitala u projektne kompanije i garant je za sve poslove na tržištu kapitala i druge elemente ugovora [14, 46].

Cena kredita kod bankarskog izvora finansiranja zavisi od trenutne situacije kako na globalnom finansijskom tržištu, tako i u konkretnoj zemlji. Takođe, ekonomski uslovi u kojima posluje zajmoprimac imaju važan uticaj na njegovu kreditnu sposobnost. Stepenn finansijske fleksibilnosti koji imaju zajmoprimci kako bi prilagodili budžet u periodu finansijske i ekonomske krize je važan sa aspekta kapaciteta za servisiranje duga. Ukoliko imaju visoku finansijsku fleksibilnost, biće u mogućnosti da efektivno prilagode svoje prihode i rashode u slučaju eksternih šokova. Cena kredita se određuje na osnovu varijabilne kamatne stope (obično, EURIBOR ili LIBOR) i fiksne komponente (marže) koja se izražava u procentnim poenima i služi za pokrivanje rizika od kašnjenja plaćanja, pokrivanja operativnih troškova i ostvarenje profita. Kod kreditnog odnosa, banka sa sponzorima projekta uspostavlja operativne aktivnosti, dok se sa društvom za posebne namene, kao projektnom kompanijom, uspostavlja direktan finansijski odnos [13, 25].

Prednost bankarskih kredita za poslovno finansiranje je višestruka. Zajmoprimac pregovara samo sa bankom o uslovima zaduživanja i uslovi odobravanja kredita se prilagođavaju potrebama posla. Procedura odobravanja bankarskog kredita je relativno brza i jednostavna. Sa bankom se mogu ugovoriti i revolving krediti. Oni se najčešće koriste za finansiranje kapitalnih investicionih rashoda čiji iznos ne može unapred da se precizno predvidi, jer fluktuiraju sa promenom uslova na tržištu [8, 25].

Finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva odvija se na međunarodnom finansijskom tržištu, tako da se najbolji uvid u aktuelne trendove stiče analizom globalnog tržišta projektne finansiranja. U periodu od 2010. godine pa do prve polovine 2012. godine lider na tržištu kredita projektne finansiranja bila je *State Bank of India*¹. Takođe, u posmatranom

¹ U periodu 2010-2011. godina njeno učešće na globalnom tržištu zajmova za projektne finansiranje je iznosilo 10,1%. <http://www.pfie.com>

periodu značajan je rast učešća japanskih banaka (Mitsubishi UFJ, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Mizuho Financial) i sa evropskog kontinenta, francuskih banaka (Credit Agricole, Societe Generale BNP Paribas) [14, 52]. Posle globalne finansijske krize desile su se značajne promene u 2013. godini u strukturi globalnog tržišta zajmova za projektno finansiranje. Naime, tržište SAD-a je imalo rast od 70% u odnosu na 2012. godinu. S druge strane tržište Azije i Pacifika je palo za 30,5%, dok je obim kredita u Evropi, Bliskom Istoku i Africi (vodeće zemlje su Velika Britanija, Turska i Saudijska Arabija) porastao za 30% [10, 46].

Učešće međunarodnih finansijskih institucija – Međunarodne finansijske institucije su važni učesnici u projektom finansiranju. One obezbeđuju finansijska sredstva po relativno povoljnim uslovima. Sredstva su namenjena pre svega finansiranju javnih programa razvoja. Međutim, u poslednjoj deceniji došlo je do jačanja uloge međunarodnih finansijskih institucija u razvoju privatnog sektora, kroz usmeravanje sredstava za finansiranje privatnih projekata sa ili bez garancije države.

Jedna od međunarodnih finansijskih institucija koja ne konkuriše privatnom kapitalu, već stvara uslove za njegov plasman je Međunarodna banka za obnovu i razvoj. Njen cilj je da obezbedi sredstva za finansiranje projekata od nacionalnog značaja (na primer, objekti infrastrukture). Projekti koji se finansiraju moraju biti prihvatljivi u finansijskom, ekonomskom, socijalnom i ekološkom smislu. Oni, s jedne strane zahtevaju velike iznose sredstava i izlaganje visokom riziku, a s druge strane imaju nisku profitabilnost. Zajmovi se odobravaju, po pravilu, sa rokom otplate do dvadeset godina i grejs periodom od pet godina. Kamatna stopa po kojoj se odobravaju zajmovi je ista za sve zemlje i menja se u skladu sa uslovima pod kojima ova finansijska institucija odobrava sredstva.

Pored Međunarodne banke za obnovu i razvoj, međunarodna finansijska institucija čiji primarni cilj nije sticanje profita, već uravnoteženi razvoj zemalja članica je Evropska investiciona banka. Ona odobrava zajmove privatnom i javnom sektoru, kao i bankama sa rokom otplate do 12 godina (industrijski sektor), odnosno do 20 godina (infrastrukturni projekti). Odobrena finansijska sredstva se usmeravaju u projekte koji doprinose razvoju nerazvijenih područja, modernizaciji privrede i realizaciji projekata od zajedničkog interesa zemalja članica EU. Pored zajmova koji se od druge polovine prošlog veka odobravaju zemljama partnerima (zemlje Afrike, Pacifika, Kariba i Mediterana) u novije vreme pažnju ove finansijske institucije privlače i zemlje istočne i centralne Evrope.

Takođe, važna međunarodna finansijska institucija koja nastoji da ubrza tranziciju zemalja centralne i istočne Evrope je Evropska banka za obnovu i razvoj. Ona ima za cilj da u ovim zemljama unapredi konkurenciju, ubrza privatizaciju i razvije preduzetništvo. Poslovanje ove finansijske institucije se zasniva na komercijalnoj osnovi. Zajmovi se odobravaju po tržišnim kamatnim stopama. Osnova za korišćenje zajma je novčani tok projekta i njegova sposobnost da otplati zajam u definisanom vremenskom periodu. U svom poslovanju primenjuje principe „zdrave” bankarske i investicione prakse.

Pored navedenih, ne manje važna je i Međunarodna finansijska korporacija čija je delatnost usmerena na investiranje u privatne kompanije, bez državne garancije. Pored toga, obezbeđuje dopunsko finansiranje i daje korisne savete zemljama čija su tržišta kapitala u razvoju, a tiču se razvoja privatnog sektora, privatizacije, stranih direktnih i portfolio investicija. Ova institucija primarno finansira projekte koji su u privatnom sektoru. Međutim, ona može da obezbedi sredstva i za kompanije koje delom imaju državno učešće, ali pod uslovom da se projekat realizuje na komercijalnoj osnovi.

Nebankarski izvori finansiranja

Ekonomska realnost upućuje na zaključak da je u savremenim uslovima privređivanja efikasan privredni razvoj nezamisliv bez uspešnog funkcionisanja tržišta kapitala. To je rezultat, pre svega, globalnih promena koje su se desile u međunarodnim finansijskim tokovima. Shodno tome, neosporna je potreba svake nacionalne ekonomije da prilagodi strategiju sopstvenog razvoja globalnim zahtevima tržišta kapitala.

Tržište kapitala dobija na značaju deregulacijom, liberalizacijom i internacionalizacijom tokova kapitala. To je doprinelo ublažavanju ili ukidanju ograničenja na tokove kapitala između zemlje i inostranstva. Neka od bitnih obeležja novijeg globalnog berzanskog ambijenta jesu unapredjenje i uskladjivanje regulative, insistiranje na principima korporativnog upravljanja, nastavak konsolidovanja i povezivanja evropskih tržišta kapitala, integrisanje ne samo berzi već i kliringa i saldiranja kao i dalji razvoj inovativnih hartija od vrednosti.

Emisija obveznica - Nebankarsko finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva se odvija direktnim nastupom na tržištu kapitala. Najznačajniji instrument tržišta kapitala su obveznice. Njih najčešće izdaje društvo za posebne namene s ciljem dalje prodaje. One se mogu prodavati određenom

broju unapred poznatih kupaca (privatni plasman) ili neodređenom broju unapred nepoznatih kupaca (javni plasman). U slučaju javne ponude, kupci obveznica mogu biti domaća i strana fizička i pravna lica. Kao kupci obveznica se najčešće javljaju banke i institucionalni investitori, i to: osiguravajuće kompanije, penzioni i investicioni fondovi.

Širok opseg aktivnosti ovih institucija, u poređenju sa aktivnostima individualnih investitora, daje im mogućnost da budu efikasnije u prikupljanju informacija i sprečavanju asimetričnog informisanja. Kada procene rizik potencijalnog emitenta i investicionog projekta, one mogu da smanje opšti rizik kroz širenje rizika (*risk spreading*), odnosno putem širenja rizične investicije na veliki broj posrednika. Uz to, nedepozitne finansijske institucije kroz diverzifikaciju portfolija, koji sadrži brojnu i raznovrsnu finansijsku aktivu, vrše objedinjavanje rizika (*risk pooling*), čime smanjuju ukupni rizik [7, 112]. Njima su za analizu rizika potrebni kredibilni, transparentni i uporedivi finansijski izveštaji. Finansijske institucije, na bazi dobijenih izveštaja, sprovode detaljnu kvalitativnu i kvantitativnu analizu finansijskih, ekonomskih i institucionalnih faktora u cilju zaštite od rizika. Široka baza investitora istovremeno zahteva i veću odgovornost, transparentnost i napredniji finansijski menadžment, što dovodi do rasta poverenja ne samo investitora iz finansijskog sektora, nego i investitora iz realnog sektora.

Investitori koji ulažu u obveznice suočavaju se sa brojnim rizicima karakterističnim za ulaganje u ovu vrstu dužničke hartije od vrednosti. Rizici kojima su investitori najčešće izloženi prilikom investiranja u obveznice su: 1) tržišni rizik, 2) rizik reinvestiranja, 3) kreditni rizik, 4) rizik likvidnosti tržišta, 5) devizni rizik 6) regulatorni ili pravni rizik i 7) operativni rizik [7, 153].

Tržišni rizik predstavlja rizik nepovoljnih promena tržišne vrednosti obveznica u portfoliju koje su uzrokovane brojnim faktorima u periodu posedovanja obveznica. Ključni faktor je kamatna stopa. Poznato je da je veza između cena obveznica i kamatne stope inverzna. Sniženje tržišne kamatne stope povisiće cenu obveznica i obrnuto. Tržišni rizik se često prepliće sa rizikom likvidnosti tržišta. Kretanje cena obveznica u velikoj meri zavisi od stepena likvidnosti tržišta. Ako je tržište nisko likvidno, teško je pronaći drugu ugovornu stranu i samim tim promenljivost cena je veća nego u uslovima visoke likvidnosti tržišta. Drugim rečima, na tržištima sa manjim stepenom likvidnosti tržišni rizik je izraženiji. Kada je u pitanju veza tržišnog rizika sa operativnim rizikom, klasičan primer su problemi u praćenju portfolija i donošenju odluka o upravljanju portfoliom, koji mogu

dovesti do značajnih gubitaka. Gubici mogu nastati zbog neodgovarajuće organizacije, lošeg upravljanja, pogrešne kontrole, prevara i ljudskih grešaka. Rizik deviznog kursa je prisutan kada investitor koji denominuje svoju imovinu u jednoj valuti, ulaže u obveznice čiji se emitent obavezuje da će vršiti plaćanja u drugoj valuti. Visina rizika zavisi od verovatnoće promene deviznog kursa prve valute u odnosu na drugu valutu na dan primanja novčanog toka. Rizik reinvestiranja je povezan sa rizikom kamatne stope. On predstavlja verovatnoću da će novčani tok ostvaren od prvog ulaganja biti ponovno investiran po stopi prinosa koja je niža od prinosa prvog ulaganja. S tim u vezi, što je duži period do dospeća obveznica veći je rizik reinvestiranja. Kreditni rizik se sastoji u verovatnoći da emitent neće izvršiti obaveze. Cene obveznica sa većim rizikom biće niže od onih sa manjim rizikom. Svakako je manji kreditni rizik osiguranih nego neosiguranih obveznica. U oceni kreditnog rizika pomažu rejting agencije koje procenjuju rejting na osnovu spremnosti kompanije da uredno servisira svoje obaveze. Regulatorni ili pravni rizik je vezan za nepoštovanje zakonskih normi, izbegavanje izvršenja poreskih obaveza ili sklapanje nezakonitih poslovnih ugovora. Svakako, veća zastupljenost navedenih komponenti pravnog rizika će povisiti zahtevanu stopu prinosa, odnosno sniziti cenu obveznice [7, 154].

Svaki od identifikovanih rizika utiče na cenu obveznice kroz vrednost kamatnih stopa koje se koriste za diskontovanje novčanih tokova koje investitor treba da primi po osnovu posedovanja obveznice, jer se cena obveznice definiše kao sadašnja vrednost očekivanih novčanih tokova.

Obveznice prema kriterijumu načina isplate kamate mogu biti sa fiksnom (*plain vanilla bonds*) i sa varijabilnom kamatnom stopom (*floating rate notes*). Kada su u pitanju obveznice sa fiksnom kamatnom stopom, visina ugovorene kamatne stope zavisi od rejtinga emitenta, kreditnog rizika, likvidnosti i poreskog tretmana obveznica. Ukoliko je rejting emitenta viši, kreditni rizik niži, povoljniji poreski tretman i veća likvidnost, zahtevana ugovorena kamatna stopa je niža. Obveznice sa varijabilnom kamatnom stopom se koriste u cilju zaštite od inflacije. Varijabilna kamatna stopa se bazira na interbankarskoj kamatnoj stopi LIBOR ili EURIBOR, kamatnoj stopi na kratkoročne državne obveznice ili na nekom trećem dogovorenom indeksu. Na referentnu kamatnu stopu koja je varijabilna dodaje se fiksna premija koja zavisi od rejtinga emitenta.

Neposredna prednost zaduživanja putem emitovanja obveznica je potencijalno niža kamatna stopa u odnosu na zaduživanje putem kredita. Posredno, povećava se odgovornost emitenta zbog izražene transparentnosti

procesa izdavanja obveznica u kojem se, između ostalog, detaljno analizira finansijska pozicija dužnika. Iz ugla investitora, ključna prednost kupovine ovog finansijskog instrumenta je utrživost. Za banku je, recimo, mnogo lakše da proda obveznice na tržištu nego obaveze klijenta po osnovu plasmana kredita. Takođe, investitor može da se odluči da na tržištu proda samo deo svog portfolija obveznica. Uz to, kamata na obveznice je viša nego kamata na oročenu štednju. Emitovanje obveznica treba da obezbedi i pozitivan impuls trgovanju na sekundarnom tržištu i dalji razvoj finansijskog tržišta. To je posebno značajno za zemlje sa relativno nerazvijenim finansijskim tržištima [17, 74].

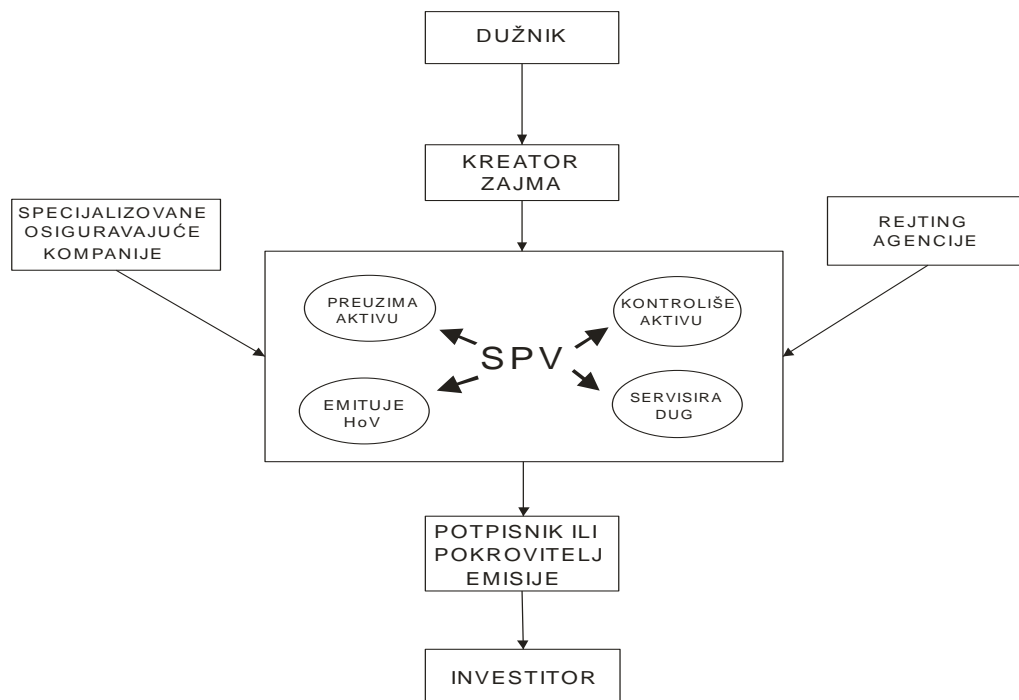
Najvažniji potencijalni nedostatak zaduživanja putem emitovanja obveznica jeste tzv. moralni hazard (s tim što je moralni hazard prisutan i kod zaduživanja kod komercijalnih banaka). Naime, kod standardne obveznice poveriocima se periodično isplaćuje samo kamata, kroz tzv. kuponska plaćanja, dok se glavnica isplaćuje po dospeću obveznice, ili se ceo planirani iznos isplaćuje na kraju. Ovakva dinamika amortizacije omogućava da se teret vraćanja glavnice, a čak i deo kamate, prenese na narednu vlast. Upravo zbog te opasnosti, u praksi se primenjuju različiti alternativni modeli, specifični po rešenjima koja se tiču dinamike isplate glavnice pre datuma dospeća obveznice. Dinamika isplate glavnice će zavisiti od finansijske pozicije emitenta, kao i od projekta koji se finansira (da li i kada počinje da se isplaćuje i sl.).

Sekjuritizacija - Nedepozitne finansijske institucije snažno utiču na primarno i sekundarno tržište kapitala, modifikujući tradicionalne načine trgovanja i prilagođavajući ih svojim potrebama. Velika vrednost njihove aktive daje mogućnost za povećanje broja transakcija na različitim tržištima. Poseban značaj imaju inostrani finansijski posrednici, koji su nosioci velikih globalnih ulaganja. One su, u cilju zaštite od rizika, kreirale i promovisale niz finansijskih inovacija. Jedna od često korišćenih finansijskih inovacija za potrebe finansiranja projekata javno-privatnog partnerstva je sekjuritizacija.

Sekjuritizacija, kao oblik finansijskog inženjeringa, je razvijena sedamdesetih godina prošlog veka na finansijskom tržištu SAD za stambene kredite, a kasnije i za niz drugih pozicija kao što su: potraživanja po osnovu kreditnih kartica, krediti za automobile, studentski krediti, krediti malim i srednjim preduzećima i drugi [9, 8].

Sekjuritizacija je proces pretvaranja nelikvidne aktive u likvidne hartije od vrednosti, odnosno to je proces objedinjavanja nekog oblika aktive u cilju izdavanja hartija od vrednosti kako bi se ta aktiva finansirala. Aktiva mora da ima visok kvalitet u smislu redovnih priliva. Ovo implicira mali rizik

nenaplativosti potraživanja, kao i mali rizik prevremene otplate. Uz to je potrebno da aktiva bude homogena. To znači da potraživanja iz kojih dalje proizilaze novčani tokovi moraju da imaju iste ili slične profile.



Slika 1 Proces sekjuritizacije

Izvor: Jakšić, 2011

Cilj sekjuritizacije je da se na tržištu kapitala prikupe sredstva po nižim troškovima, i to razdvajanjem svih ili dela tekućeg potraživanja kompanije inicijatora od rizika koji su neposredno povezani sa njom. Takođe, kompanija inicijator do sredstava može doći po nižim troškovima u uslovima kada njene hartije od vrednosti nemaju investicioni rang ili kada nisu rangirane, i to preko društva za posebne namene čije hartije od vrednosti imaju investicioni rang koji je viši od investicionog ranga kompanije inicijatora.

Odnos između onoga ko odobrava i onoga ko uzima kredit mora da bude strogo regulisan. Jedna od alternativa je da specijalizovano pravno lice (*special purpose vehicle* – SPV) preuzima aktivu u svoj bilans (*off balance sheet*), kontroliše aktivu, emituje hartije od vrednosti na podlozi te aktive i prihvata

servisiranje duga, odnosno vrši prenos kamate i glavnice ka investitoru. Druga alternativa je da emitent zadržava u svom bilansu aktivu na osnovu koje je emitovana hipotekarna obveznica (*on balance sheet*) [4, 80].

Procesom agregacije kreditnih prava koncesionara (na primer, prikupljanje putarine), prihoda od komercijalnih poslova i administrativnih plaćanja u instrument obezbeđenja kojim se može dalje trgovati postiže se fleksibilnost i podela rizika od kašnjenja u plaćanju [14, 2]. Međutim, sama sekjuritizacija se posebno zakonski reguliše i nosi sa sobom specifične rizike, pre svega u pogledu neadekvatnog određivanja kreditnog rejtinga za instrumente dobijene na taj način [6, 174].

Prednosti i nedostaci korišćenja javno-privatnog partnerstva

U projektima javno-privatnog partnerstva saradnja sa privatnim sektorom pruža brojne prednosti. Ulaskom u ovakav vid ugovora dolazi se do nedostajućih finansijskih sredstava na dugoročnoj osnovi. Dobijanjem dodatnog izvora kapitala smanjuje se teret javnih finansija. S obzirom da je položaj partnera regulisan ugovornim odredbama i da je jedan od ugovarača javni partner postiže se veća sigurnost privatnog partnera u izvršenju obaveza koje proističu iz realizacije projekta.

Javno-privatno partnerstvo pruža veću sigurnost stranim ulagačima, a domaćim privrednim subjektima omogućava sticanje znanja i veština u velikim projektima i eventualni izlazak na strana tržišta. Novi partneri unose inovativna rešenja u pružanju javnih usluga i zadovoljenju javnih interesa i potreba. Kroz deljenje rizika i korišćenje stručnosti privatnog sektora unapređuje se efikasnost u pružanju usluga. Deljenje rizika za konkretni projekat obično se uređuje preuzimanjem odgovornosti svakog partnera za rizik kojim može na bolji način da upravlja kroz identifikovanje relevantnih događaja koji bi mogli da uzrokuju negativno odstupanje stvarnog od željenog ishoda. Međunarodna iskustva pokazuju da je kvalitet usluga na višem nivou kod projekata javno-privatnog partnerstva nego kod tradicionalne nabavke. To može biti posledica uvođenja inovacija u pružanju usluga ili uključivanja u ugovor podsticaja i sankcija. Dodatne pogodnosti za građane proističu iz implementacije znanja privatnih kompanija u operativnim područjima i njihove motivisanosti da se ostvare dugoročni prihodi.

Bez obzira na napred navedene prednosti, u Republici Srbiji (R. Srbiji) je skromna primena javno-privatnog partnerstva kao oblika finansiranja

projekata od javnog značaja. Razlozi skromne prakse² nalaze se u nedovoljno razrađenim zakonskim rešenjima i činjenici da se ovaj oblik finansiranja najčešće vezuje za koncesije. Naime, javno-privatno partnerstvo može biti oblik povezivanja u smislu davanja koncesije, ali nije nužno vezan za koncesiju, niti je koncesija preduslov uspostavljanju istog. Uzimajući u obzir pozitivna iskustva evropskih zemalja (Nemačke, Italije, Švajcarske, Poljske) projekti javno-privatnog partnerstva mogu biti vrlo kompleksni i od značaja za širu društvenu zajednicu.

Prilikom primene javno-privatnog partnerstva prisutni su i određeni nedostaci. Potreba da se istovremeno usklade ciljevi velikog broja učesnika može potrajati duži vremenski period. Na strani privatnog sektora su investitori, zajmodavci, preduzeća uključena u izgradnju objekata ili pružanje operativnih usluga. Na strani javnog sektora nalaze se institucije vlasti koje kreiraju i primenjuju različite politike javno-privatnog partnersva. Svaki od učesnika ima svoje zahteve i ciljeve koje žele ostvariti, tako da se povećava složenost realizacije odabranog modela javno-privatnog partnerstva. Uz to, spora priprema pojedinačnih projekata i nedostatak statističkih podataka na osnovu kojih se može izvršiti preliminarno poređenje projekta JPP sa tradicionalnim načinom ostvarenja javnih usluga otežavaju optimizaciju troškova javnog sektora.

Nedovoljan nivo znanja, takođe otežava realizaciju projekta. Naime, većina projekata zahteva određeni nivo tehničkog, pravnog i finansijskog znanja, koje administracija ne poseduje. Nedovoljan kapacitet znanja administracije za izveštavanje i aktivan odnos sa privatnim partnerom mogu nadomestiti konsultanti, čija je uloga najznačajnija u fazi pregovora sa privatnim partnerom.

Ukoliko se za potrebe realizacije projekta traže zajmovi i garancije od međunarodnih finansijskih institucija i komercijalnih banaka iste će zahtevati detaljnu finansijsku analizu projekta, jasan dokaz o sigurnosti povraćaja odobrenih sredstava, dokaz tehničke opremljenosti privatnog partnera i sposobnost javnog sektora da nadgleda sprovođenje i realizaciju projekta, adekvatnu regulatornu i pravnu infrastrukturu i stabilno političko okruženje.

Pored navedenih nedostataka potrebno je istaći i eventualni negativni finansijski uticaj u slučaju raskida partnerstva, kao i mogući neočekivani

² JKP „Gradske pijace“ su među prvima primenile JPP. Početkom februara 2013. godine Ministarstvo energetike, razvoja i zaštite životne sredine je objavilo javni poziv za izgradnju malih hidroelektrana u Srbiji.

prenos rizika za privatnog na javnog partnera u slučaju, na primer, stečaja privatnog partnera.

Javno-privatno partnerstvo u Republici Srbiji

Javno-privatno partnerstvo u R. Srbiji je regulisano Zakonom o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama [16]. Zakon predviđa primenu javno-privatnog partnerstva kroz dva oblika, i to: ugovorno i institucionalno. Ugovorno javno-privatno partnerstvo podrazumeva postojanje javnog ugovora sa svim odredbama i uslovima koje javni partner smatra korisnim za realizaciju zadataka privatnog partnera, kao i za odnos privatnog partnera sa drugim učesnicima u realizaciji definisanog programa. Osnovni oblik ugovornog javno-privatnog partnerstva jeste koncesija. S druge strane, institucionalno javno-privatno partnerstvo se zasniva na odnosu javnog i privatnog partnera kao članova zajedničkog privrednog društva koje je nosilac realizacije projekta. Pri tome, odnos javnog i privatnog partnera je regulisan Zakonom o privrednim društvima Republike Srbije i može se formirati kroz osnivanje novog društva (javni i privatni partner imaju osnivačke uloge) ili kroz postojanje privrednog društva koje se dokapitalizuje u cilju sticanja osnivačkog udela. Prema Zakonu, društvo za posebne namene predstavlja oblik institucionalnog javno-privatnog partnerstva. Institucionalni oblik se preporučuje kod pružanja javnih usluga od velike važnosti za javni sektor, zbog čega je potrebno da javni sektor zadrži deo kontrole i nadzor nad pružanjem usluga (kontrola vazdušnog saobraćaja, vodosnabdevanja i slično) [12, 41].

Zbog rastuće potrebe za izgradnjom javne infrastrukture, ulaganjem u dobra od opšteg interesa, kao i pružanjem usluga od javnog značaja bilo je neophodno stvoriti pravni i institucionalni okvir za privlačenje privatnih investicija. Međutim, sveobuhvatan i fleksibilan regulatorni okvir predstavlja potreban, ali ne i dovoljan uslov za primenu modela javno-privatnog partnerstva. Primena i mogućnosti finansiranja javno-privatnog partnerstva susreću se sa brojnim ograničenjima. Naime, u uslovima globalne krize investitori su oprezni, a rizici poslovanja i odsustvo iskustva u primeni javno-privatnog partnerstva, kao i nedovoljan kvalitet ponuđenih projekata stvaraju nepovoljnu investicionu klimu. Međunarodne finansijske institucije, koje su i pored navedenih ograničenja zainteresovane za različite oblike javno-privatnog partnerstva, očekuju veće učešće države, odnosno, jedinica lokalne samouprave kako u pogledu finansiranja, tako i u pogledu garancija i podele rizika. Pored navedenog, neka od ograničenja su: slabi

gotovinski tokovi koji dozvoljavaju samo kratkoročno finansiranje; brojni rizici u vezi državnih garancija; slabi administrativni kapaciteti i druga.

Mogućnosti za finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva u R. Srbiji postoje. Osnov za ovakvu konstataciju pruža činjenica da R. Srbija ima relativno stabilan bankarski sektor koga čine 29 dobro kapitaliziranih banaka. Finansijski i kadrovski potencijal banaka koje posluju na domaćem tržištu predstavljaju dobru osnovu za finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva. Osnov za optimizam, u smislu njihovog intenzivnijeg uključivanja u ovaj vid finansiranja, pruža i podatak da u R. Srbiji posluje 21 banka sa većinskim stranim kapitalom koje imaju blisku vezu sa njihovim matičnim bankama u inostranstvu. Neke od njih su među prvih deset banaka na globalnom nivou u finansiranju projekata javno-privatnog partnerstva. Takođe, u R. Srbiji posluju i institucionalni investitori kojima regulativa omogućava učešće u finansiranju projekata javno-privatnog partnerstva.

Međutim, međunarodna iskustva pokazuju da samo mali broj projekata može biti održiv bez značajne finansijske i tehničke podrške države. Kada je u pitanju finansijska podrška na prvom mestu su garancije države i lokalne samouprave kako bi se poboljšala dostupnost kreditnih sredstava međunarodnih finansijskih institucija i komercijalnih banaka. Takođe, država može da utiče na način finansiranja projekta većim učešćem javnog partnera u kapitalu. Pored navedenog, potrebno je i da finansijsko tržište razvije finansijske proizvode kojima bi se omogućilo finansiranje projekata.

Evidentno je da i pored modernog regulatornog okvira koji je u skladu sa relevantnim međunarodnim modelima³ i činjenice da javno-privatno partnerstvo predstavlja dobro rešenje za finansiranje kapitalnih investicija još uvek nije došlo do značajnijeg pomaka u primeni javno-privatnog partnerstva u R. Srbiji.

Zaključak

Javno-privatno partnerstvo se u mnogim zemljama pokazalo kao dobar način angažovanja kapitala, znanja i veština javnog i privatnog sektora. Cilj javno-privatnog partnerstva je da: obezbedi kvalitetna javna dobra i usluge, smanji rizik projekta, omogući pokriće troškova i odgovarajući povrat investicija i ekonomsku opravdanost projekta. Kreiranjem i razvojem

³ Poput JPP vodiča EPEC-a (European PPP Expertise Centre) ili Procene pravnog okvira za JPP Resursnog centra JPP Svetsle banke.

modela javno-privatnog partnerstva privlači se privatni kapital, odnosno, obezbeđuje pristup dodatnim izvorima finansijskih sredstava zahvaljujući podeli rizika između većeg broja investitora. Niži troškovi zaduživanja i bolje upravljanje rizicima prilikom zaduživanja, kao i stvaranje šire baze potencijalnih investitora mogu biti dobra osnova da javno-privatna partnerstva postanu ustaljena praksa za finansiranje projekata od javnog značaja u Republici Srbiji.

Izložena analiza je pokazala da iako je domaće finansijsko tržište plitko ima prostora za finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva. Prilikom izbora najpovoljnije ponude javni sektor mora da proceni da li je privatna kompanija u mogućnosti da obezbedi finansiranje projekta na tržištu. Stoga, javni sektor ima obavezu da kontinuirano prati izvršavanje obaveza privatnog partnera, odnosno, izvršavanje svih plaćanja u skladu sa ugovorom.

Najvažnija korist koja bi se postigla finansiranjem projekata od strane banaka je jednostavnija procedura odobravanja bankarskog kredita nego procedura emisije obveznica. Prilikom odobravanja bankarskih kredita dužnik je u poziciji da određene finansijske i tehničke aspekte investicionog projekta čuva kao poslovnu tajnu, što nije slučaj kada se sredstva pribavljaju emisijom hartija od vrednosti preko tržišta kapitala. S druge strane, najvažnija potencijalna korist koja bi se postigla emisijom dužničkih finansijskih instrumenata tržišta kapitala je što emisija obveznica omogućava da se finansijska sredstva pribave iz više izvora. Kod uzimanja kredita broj izvora je ograničen, što može biti problem ukoliko je potrebna velika suma novca. U slučaju emisije obveznica ukupan iznos duga se razbija na više manjih suma koje se prodaju većem broju subjekata. Korišćenje obveznica uz uvođenje odredbe o reotkupu unosi visoki stepen fleksibilnosti u finansijskoj strukturi. Emitenti mogu koristiti ovu odredbu u slučaju pada tržišnih kamatnih stopa. Oni će otkupiti obveznice emitovane po višoj kamatnoj stopi i emitovati obveznice po nižoj kamatnoj stopi.

Imajući u vidu navedeno, može se zaključiti da su kretanja na globalnom tržištu finansiranja projekata javno-privatnog partnerstva dinamična i da uprkos ekonomskoj krizi tražnja za finansiranjem ovih projekata biva zadovoljena. Stoga je u R. Srbiji potrebna kontinuirana edukacija svih zainteresovanih strana u projektima javno-privatnog partnerstva, kao i praćenje kretanja na evropskim i svetskim tržištima.

Zahvalnica

Ovaj rad je deo interdisciplinarnog istraživačkog Projekta (broj 41010), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

Literatura

1. Akintoye, A., Beck, M., & Hardcastle, C. (2003). *Public Private Partnerships: Managing Risks and Opportunities*, New Jersey, Blackwell Publishing Company.
2. Aralica, Z., Račić, D, i Šišančki, J. (2007). *Projektno financiranje infrastrukture*, Privredna kretanja i ekonomska politika, broj 112, Zagreb, Ekonomski institut.
3. Benković, S. i Barjaktarović Rakočević, S. (2011). *Modeli javno-privatnog partnerstva u finansiranju infrastrukturnih projekata*, VIII Skup privrednika i naučnika pod nazivom „Operacioni menadžment u funkciji održivog ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020”, Beograd.
4. Davidson, A., Sanders, A., Wolff, L., & Ching, A. (2003). *Securitization: Structuring and Investment Analysis*, New Jersey, Wiley Finance,
5. Grimsey, D., & Lewis, M.K. (2004). *Public Private Partnerships – The World Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance*, UK, Edward Elgar Publishing.
6. Hull, J. (2012). *Options, Futures and Other Derivatives*, 8th edition, UK, Pearson.
7. Jakšić, M. (2011). *Finansijsko tržište – instrumenti i institucije*, Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
8. Kapor, D. (2006) Izvori sredstava za međunarodno finansiranje infrastrukturnih investicionih projekata. http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2006/1_2/UBS-Bankarstvo-1-2-2006-Kapor.pdf
9. Kothari, V. (2006). *Securitization: The Financial Instruments of the Future*, Singapore, John Wiley & Sons.
10. League Tables: Loans and multis stable bonds shoot up <http://www.pfie.com/Journals/2014/01/17/s/l/b/PFI-LT-2013.pdf>
11. Nenezić, D. i Radulović, B. *Analiza mogućnosti i modaliteta finansiranja i mera finansijske podrške javno-priatnog partnerstva u Srbiji*. http://www.karanovic-nikolic.com/wp-content/uploads/2013/01/Analiza_mogu%C4%87nosti_i_modaliteta_finarsiranja_i_mera_finansijske_podr%C5%A1ke_javno-Privatnog_partnerstva_u_Srbiji.pdf
12. Savanović, S. (2009). *Finansiranje lokalnog razvoja*. <http://www.edabl.org/Uploads/admin/Finansiranje%20lokalnog%20razvoja.pdf>

13. Sredojević, S. (2012). *Finansiranje projekata javno-privatnog partnerstva*, Časopis za javnu politiku POLIS, decembar, broj 2, Beograd, Stalna konferencija gradova i opština – Savez gradova i opština Srbije i Centar za javnu i lokalnu upravu – PALGO centar.
14. Sredojević, S. (2012). *Značaj poslovnih banaka u finansiranju projekata javno-privatnog partnerstva: Strateško i organizaciono oprdeljene banke*, Bankarstvo, broj 5, Beograd, Udrženje banaka Srbije.
15. Williams T.P. (2003). *Moving to Public-Private Partnerships: Learning from Experience around the World*, Arlington; IBM Endowment for the Business of Government.
16. Zakon o javno privatnom-partnerstvu i koncesijama, Službeni glasnik RS, broj 88/2011
17. Živković, B. (2009). *Strategija razvoja tržišta dugovnih hartija od vrednosti u Republici Srbiji*, Beograd, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, str.74.

THE ROLE OF BANKS AND CAPITAL MARKETS IN FINANCING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

Abstract: The financial sector is an important area of interest of state policy makers and stands for an integral part of national strategies aimed at achieving economic growth and development. Globalization and deregulation of financial flows and numerous financial innovations turned the financing of economic growth and development into a complex research area. Globally speaking, especially in times of economic crisis, the governments of national economies cannot meet the constantly growing demand for public goods and services on their own. Therefore, the situation entails the need for attracting private investments. In this regard, it should be pointed out that public-private partnership is one of the most promising forms of cooperation aimed at financing projects of public importance. Since the implementation of investment projects depends on the ability of investment units to raise the necessary funds, the paper will point to bank and non-bank sources of funding public-private partnerships. Moreover, the paper will analyze the models that need to ensure the effective implementation of investment and development goals. In order to examine the possibilities for successful implementation of public-private partnerships, the paper will point out the possible solutions for the financing of projects of public importance in Serbian practice.

Keywords: financing models, public-private partnership, sources of funding, banks, capital market

TESTIRANJE I PRIMJENA WILSON-OVOG MODELA NA BANKE U BIH PRI USPORENOM EKONOMSKOM RASTU

Dr Almir Alihodžić*, Dr Novo Plakalović**

Apstrakt: Kreditni rizik predstavlja rizik neizvršenja obaveza po osnovu nastalog duga, odnosno neplaćanja glavnice i kamate od strane dužnika. Smatra se najvažnijim rizikom za banke ili druge povjerioce ukoliko se pažnja usmjerava na izvor njihovih potencijalnih gubitaka. Bankarski sektor u BiH je u principu stabilan, izuzev sistemskog rizika koji je i dalje prisutan i u direktnoj je korelaciji s tendencijom negativnog ili vrlo usporenog rasta bruto domaćeg proizvoda te nezadovoljavajućim nivoom domaće potražnje. Adekvatna podloga za proračun stres testa je pravilan izbor makroekonomskih promjenljivih, gdje važnost egzogenih parametara zavisi od ekonomske situacije u zemlji. U ovom radu koristimo makroekonomske parametre koji mogu imati značajan uticaj na stopu nekvalitetnih kredita. Osnovni cilj rada je da se utvrdi tj. izračuna vjerovatnoća "difolta" (gubitka) za sektor privrednih preduzeća u BiH putem Wilson-ovog modela, kao i da se utvrdi koja od makroekonomskih varijabli ima najveći uticaj na rast/pad stope potencijalnog gubitka.

Ključne riječi: Wilson-ov model, stres test, kreditni rizik, problematični krediti, stopa *default*-a

Uvod

Prakse procjena stabilnosti finansijskog sektora putem primjene kvantitativnih tehnika postaju sve raširenije pogotovo nakon posljednje finansijske i ekonomske krize. Sistem procjene finansijske stabilnosti podrazumjeva upotrebu sistema ranog upozoravanja, prognoza dešavanja u finansijskom sektoru, stres testove za sistemski značajne finansijske institucije, analizu međubankarskih efekata prenošenja i analizu finansijskih indikatora za preduzeća i sektor domaćinstava. Rijetko je moguće koristiti istovremeno svaku od ovih tehnika ali korišćenje šireg raspona tehnika će pružiti bolji uvid u slabosti i snage odnosno ranjivosti finansijskog sektora. Kvantitativne analize moraju biti praćene i kvalitativnim ocjenama uključujući pregled relevantnih standarda i pravila.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici, e-mail: almir.dr2@gmail.com

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Istočnom Sarajevu, e-mail: novoplakalovic@gmail.com

U tom kontekstu je koncipirano naše istraživanje i prezentovano kroz četiri dijela ovog rada. U prvom djelu se osvrćemo na finansijsku stabilnost i tehnike ocjene i prognoze stabilnosti finansijskog sektora zemlje. U drugom dijelu rada se analizira stanje u bankarskom sektoru BiH u pogledu otpornosti na određene rizike. U trećem dijelu se opisuju teorijske postavke i shvatanja modela kreditnog rizika s posebnim osvrtom na objašnjenje Wilson-ovog modela. U poslednjem, četvrtom dijelu rada, razmatraju se rezultati vlastitog istraživanja na osnovu primjene regresionog modela. U tom kontekstu se navodi koja od posmatranih makroekonomskih varijabli ima najveći uticaj na rast/pad stope "default"-a (gubitka) za kredite odobrene sektoru preduzeća u BiH.

Finansijska stabilnost i tehnike ocjene

Jasnu i preciznu definiciju finansijske stabilnosti je teško dati. Prema Padou Schioppa (2003), finansijska stabilnost predstavlja stanje gdje je finansijski sistem u stanju da pretrpi određene šokove koji neće prouzrokovati kumulativne procese, tj. narušavanje alokacije štednje, investicionih mogućnosti i sistem plaćanja u privredi. Finansijska stabilnost predstavlja stanje u kojem finansijski sistem može apsorbovati šokove bez značajnijih poremećaja u svom trenutnom i budućem funkcionisanju, te čije funkcionisanje nema negativne uticaje na ekonomiju. U Centralnoj banci BiH u tom smislu je, ne tako davno, formiran Odbor za finansijsku stabilnost (FSR) koji ima za cilj da ukaže na rizike koji dolaze iz samog finansijskog sistema, makroekonomskog okruženja i da procjeni sposobnost sistema da oporbuje date šokove [10, 9]. Analiza finansijske stabilnosti ima za cilj spoznaju da li je i koliko je finansijski sistem izložen udarima. Dalje, to podrazumjeva kvantifikovanje eventualnih posljedica krize ukoliko nastupi određeni šok. Svaki okvir za procjenu finansijske stabilnosti treba da se fokusira na tri glavna elementa: na rizike i ranjivosti finansijskog sistema, šokove koje mogu da izazovu date ranjivosti i na kraju, mehanizme koji prolongiraju uticaje krize.

Razvijene su brojne kvantitativne metodologije za procjenu "zdravlja" finansijskog sistema ali se očekuje da se te metodologije još unaprijede, za što postoji veliki neiskorišćeni prostor, i da se one učine efikasnijim. Dobar pregled tih tehnika daje M. Sorge (2004), gdje svaka od datih metodologija nudi parcijalne analize koje su predmetom različitih kvalifikacija i pretpostavki pri čemu je nužna kombinacija kvalitativnih i kvantitativnih pristupa što smo u ovom radu i pokušali učiniti. Najbolja strategija pri upotrebi ovih tehnika je da se tehnike kombinuju na komplementaran način

[27, 15]. Ove tehnike obuhvataju sisteme ranog upozoravanja, prognoze za finansijski sektor, stres testove za sistemski značajne finansijske institucije, analizu međubankarskog prenošenja „zaraze“, finansijske indikatore za preduzeća i domaćinstva. Ovakva osnova pruža mogućnost za individualno "krojenje" metoda i tehnika prema specifičnoj strukturi i karakteristikama finansijskog sistema svake zemlje. Teško je, naravno, upotrijebiti svaku tehniku odjednom ali širi raspon korišćenih metodologija bi mogao pružiti bolji uvid u snage i slabosti svakog finansijskog sektora.

Stres testovi predstavljaju kvantitativno oruđe bankarskih supervizora i centralnih banaka za procjenu osnovanosti postojanja ekstremnih ali ipak razumnih šokova (makroekonomski stres testovi). Oni imaju značajnu ulogu u upravljanju bankama jer pružaju korisne informacije o pouzdanosti internog sistema za mjerenje rizika (mikroekonomski ili prudencijalni stres testovi) [5]. Prema novim Bazelskim konvencijama o adekvatnosti kapitala, metodologija stres testiranja predstavlja preduslov za usvajanje naprednih metoda za kvantifikovanje minimuma kapitalnih zahtjeva.

Prema L. Papademosu (2007) stres testovi su veoma korisni za praćenje i procjenu rizika, tako što omogućavaju da se kvantifikuju mogući uticaji šokova. Stres testovi pomažu da se rizici rangiraju prema njihovom značaju i uticaju. To će omogućiti rano upozoravanje na eventualne šokove kao i povećanu finansijsku nestabilnost. Stres testovi solventnosti se koriste za ocjenu otpornosti bankarskog sektora na rast kreditnog rizika u zavisnosti od kretanja promjenljivih makroekonomskih parametara obično u periodu od godine dana [9, 5].

Promjene makroekonomskih parametara i testovi na stres bankarskog sistema BiH

Stres testiranje se može opisati kao proces identifikovanja i upravljanja u situacijama koje bi mogle izazvati vanredne gubitke [20, 357]. Prema M. Čihak et al. (2007) testiranje na stres predstavlja proces koji pokriva šest koraka, kao što su: identifikacija specifične ranjivosti sistema, kreiranje scenarija, organizacija scenarija kako bi se mogao primjeniti na različite finansijske izvještaje organizacija, performanse numeričke analize, traženje neželjenih efekata u drugom periodu, i konačno sumiranje rezultata i izvještavanje.

Bankarski sistem u BiH je zadržavao stabilnost do sada uprkos vidnih uticaja određenih šokova koji su dolazili iz zemlje i inostranstva. Sistemski rizik je i dalje prisutan i u direktnoj je korelaciji s negativnim odnosno

usporenim rastom bruto društvenog proizvoda te nezadovoljavajućim nivoom i dinamikom domaće potražnje. Dominantno prisustvo stranih bankarskih grupacija u BiH u značajnoj mjeri je doprinjelo indirektnom prelijevanju problema iz eurozone putem bankarskog sistema u BiH. Likvidne pozicije bilansa stanja na kraju 2012. godine nastavile su trend smanjenja. Rizici ulaganja u realni sektor u komparaciji sa iznosima novca bankarskih grupacija stvorili su neku vrstu "cash drag"-a tj. likvidnosti koja se kratkoročno i sigurno ne može plasirati da bi se pokrili troškovi. Kao rezultat date situacije banke su vraćale pozajmljena sredstva stranim kreditorima, što se reflektovalo na smanjenje strane pasive koja je djelimično nadomještena povećanjem depozita domaćeg sektora za oko 2,6%. Investitori u državne obveznice i trezorske zapise su bile uglavnom domaće banke. One su uslijed nedostatka kvalitetnih projekata i drugih boljih prilika za potencijalne plasmane višak likvidnih sredstava investirale u vrijednosne papire. Osnovni cilj investiranja domaćih banaka je bio prije svega očuvanje neto kamatne marže, odnosno ostvarivanje visokih prinosa na ove vrijednosne papire [13, 50-51].

Tabela 1 Kretanje indikatora bankarskog sistema BiH
za period Q3 2012-Q3 2013 (u %)

Parametri bankarskog sistema	Q3 2012	Q3 2013	Index (Q3 2013/ Q32012)
Povrat na prosječnu aktivu	0,78	0,50	64,10
Likvidna sredstva/ukupna sredstva	24,8 5	25,28	101,73
Likvidna sredstva/kratkoročne finansijske obaveze	43,5	44,03	101,22

Izvor: <http://www.cbbh.ba/index.php?id=618&lang=hr> (Preuzeto: 14.01.2013.)

Indikator profitabilnosti bankarskog sektora u BiH, povrat na prosječnu aktivu je zabilježio tendenciju pada sa 0,78% u trećem kvartalu 2012. godine na 0,50% u trećem kvartalu 2013. godine što predstavlja relativni pad od oko 36%. I pored prisutnih negativnih tendencija, likvidnost bankarskog sistema u BiH se i dalje može ocjeniti dobrom, sa zadovoljavajućim učešćem likvidnih sredstava u ukupnoj aktivu, kao i sa vrlo dobrom ročnom usklađenošću finansijske aktive i obaveza. Prisutan je i trend povećanja likvidnih sredstava prema ukupnim sredstvima od 1,73% u prva tri kvartala 2013. godine u odnosu na isti period prethodne godine. Povećane su i druge kategorije likvidnih sredstava za oko 1,22% u odnosu na isti period prethodne godine.

Stopa kapitalne adekvatnosti za bankarski sektor BiH je iznosila 17,0 % na kraju trećeg kvartala 2013, što navodi na zaključak da je bankarski sistem dobro kapitalizovan i da održava konstantno visoku stopu kapitalizacije i to znatno iznad zakonskog minimuma od 12%. Iz Tabele 2 se, takođe, može uočiti da, kada se povećaju nekvalitetni krediti, ratio kapitalne adekvatnosti u manjoj mjeri opada a što je posebno slučaj u Q2 2012. kao i Q3 2013.

Tabela 2 Kretanje racia adekvatnosti kapitala i nekvalitetnih kredita za period Q4 2011-Q3 2013

Godine/kvartali	Q4 2011	Q1 2012	Q2 2012	Q3 2012	Q4 2012	Q1 2013	Q2 2013	Q3 2013
Stopa adekvatnosti kapitala	17,1	17,4	16,7	16,7	17,0	17,2	17,2	17,0
Nekvalitetni krediti	11,8	12,1	12,7	13,5	13,5	13,8	14,3	14,9

Izvor: http://cbbh.ba/sfsi.php?id=618&lang=hr&table=&show_all (Preuzeto: 14.01.2013.)

Testove na stres koje je sprovela Centralna banka BiH (CBBiH) na kraju 2012. godine pokazali su da je bankarski sistem u BiH stabilan ako se posmatra stopa adekvatnosti kapitala. Bankarski sektor ne bi imao poteškoća sa održavanjem propisanog nivoa ni u 2013. kao ni u 2014. godini, osim u slučaju da se dogodi ekstermni scenario, odnosno skup ekstremnih događaja za koje je vjerovatnoća niska ali u slučaju da se desi u konačnici bi rezultirao velikim gubicima. Tabela 3 ilustruje projekcije makroekonomskih pretpostavki za osnovni i ekstremni scenario u periodu 2013-2014.

Tabela 3 Osnovne makroekonomske prognoze za period 2013-2014, (u %)

Pokazatelji	Osnovni scenario		Ekstremni scenario	
	2013.	2014.	2013.	2014.
Rast realnog BDP-a	4,3	4,5	2,3	2,5
Stopa nezaposlenosti	26	25	28	27
Stopa rasta novčane mase	2,80	1,80	0,80	-0,2
Stopa rasta izvoza	40,9	39,9	38,9	37,9
Stopa rasta direktnih stranih investicija	2,0	3,4	0,00	1,4
Stopa rasta depozita u finansijskom sektoru	4,01	3,0	2,01	1,0
Rast aktive	1,5	2,0	-2,0	0,0
Nominalni rast kredita	2,0	4,0	-1,0	-0,5
Promjene u vrijednosnim papirima	10,0	11,8	-9,4	-4,9
Od čega na dužničke vrijednosne papire domaće Vlade	90,0%	90,0%	100,0%	100,0%
Inflacija	1,8	1,8	2,8	2,8

Izvor: http://www.cbbh.ba/files/financijal_stability_report/fsr_2012_hr.pdf, Izvještaj o finansijskoj stabilnosti za 2012. <http://www> Podaci za stopu rasta BDP-a, stopu

nezaposlenosti, stopu rasta izvoza i sdi su korišteni na osnovu projekcije svjetske banke. Dostupno na: http://wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2011/09/12/000370910_20110912084943/Rendered/PDF/644280CAS0P12502011002820BOX361537B.pdf. Parametri stopa rasta novčane mase i stopa rasta depozita predstavljaju procjenu autora. Podaci za ekstremni scenario predstavljaju odstupanje za 2 procenta u odnosu na scenario 1.

Iz Tabele 3 se može jasno vidjeti da osnovni scenario za 2013. godinu pretpostavlja slabu ekonomsku aktivnost u zemlji, dok se u 2014. godini predviđa vrlo blag ekonomski oporavak. Za ekstremni scenario se predviđa usporavanje ekonomske aktivnosti za 2 procentna poena u 2013, kao i 2 procentna poena u 2014. godini, u odnosu na projekcije iz osnovnog scenarija. Konsekventno tome, usporavanjem ekonomske aktivnosti dolazi i do neznatnog pada aktive bankarskog sektora te slabljenja kreditne aktivnosti. Ekstremni scenario pretpostavlja usporavanje domaće potražnje koja nastaje uslijed smanjenja raspoloživosti dohotka stanovništva, kao i smanjenja inostrane potražnje za domaćim proizvodima. Ako sada posmatramo strukturu aktive onda se primjećuje značajan porast obima emitovanih dužničkih vrijednosnih papira entiteta u osnovnom scenariju. U ekstremnom scenariju se zbog prevelike zaduženosti sektora Vlade BiH gubi interes za investiranje u dužničke vrijednosne papire. Takođe, testovi na stres predviđaju dva moguća izvora povećanja nekvalitetnih kredita i to: povećanje negativnih trendova u realnom sektoru i promjene u visini kamatnih stopa.

Tabela 4 Stres test na porast udjela nekvalitetnih kredita u ukupnim kreditima za period 2013-2014 (u %)

Pokazatelji	Osnovni scenario		Ekstremni scenario	
	2013.	2014.	2013.	2014.
Šok A – Usporavanje ekonomske aktivnosti				
Porast udjela NPL u ukupnim kreditima	1,6	1,2	4,5	3,0
Šok B – rast kamatnih stopa				
Porast udjela NPL u ukupnim kreditima	0,0	0,2	0,0	1,8

Izvor: [13, 57].

Iz Tabele 4 se vidi da prvi šok predviđa povećanje nekvalitetnih kredita uzrokovanih faktorom usporavanja ekonomske aktivnosti, dok drugi šok

pretpostavlja povećanje nekvalitetnih kredita uslijed potencijalnog porasta kamatnih stopa. Jedna od osnovnih pretpostavki u testovima na stres koja u velikoj mjeri utiče na rezultate u drugom periodu u oba posmatrana scenarija je pretpostavka da potrebe dokapitalizacije u prvom periodu neće biti pokrivena u narednoj godini gdje će se akumulirati u drugom periodu testa na stres [11, 57].

Modeli kreditnog rizika i podaci za analizu

Kreditni rizik predstavlja rizik neizvršenja obaveza (*default*). I pored snažne ekspanzije inovacija u sektoru finansijskih usluga krajem prošlog i početkom ovog vijeka kreditni rizik je glavni razlog nesolventnosti banaka, jer u savremenim uslovima poslovanja preko 80% bilansa banke se odnosi na ovaj segment upravljanja bankarskim rizicima. Pored navedenih faktora koji utiču na visinu kreditnog rizika treba uzeti u obzir pad kreditne sposobnosti zajmotražioca, odnosno povećanje vjerovatnoće da klijenti banke dođu u poziciju da ne izvršavaju svoje obaveze [8, 22].

Makroekonomski modeli kreditnog rizika uzimaju u obzir makroekonomsko okruženje, gdje na osnovu dostupne baze makroekonomskih podataka procjenjuju stopu *default*-a [17, p. 5]. Dakle, model mjerenja kreditnog rizika odnosi se na mjerenje tog rizika kao zavisne varijable i nezavisnih (eksplanatornih) makroekonomskih varijabli kao što su: kamatne stope, promjene output-a, inflacije, deviznog kursa i drugih. Modeli tipa R. Merton-ovog (1974) i T. C. Wilson-ovog modela (1997) u odnosu na prognoziranje pojedinačnih indikatora finansijskog zdravlja su superiorniji jer kombinuju analizu multiplih rizičnih faktora u jednu distribuciju portfolio gubitaka. Analiza tržišnih i kreditnih rizika je integrisana, simuliraju promjene čitave distribucije gubitaka ne koje utiču makroekonomski šokovi preko svog uticaja na pojedinačne komponente rizika, primjenjuju se da bi obuhvatili nelinearne efekte makro šokova na kreditni rizik. Nedostatak je što se većina ovih modela primjenjuje isključivo na kreditni rizik i obično je u pitanju ograničeni vremenski horizont.

Izvorno je bio razvijen Merton-ov model za potrebe preduzeća, a nakon toga njegovo korištenje je prošireno i za potrebe makro testiranja. Merton-ov model se često postavlja na sljedeći način. Prvo se kreiraju određene pretpostavke o zajedničkim razvojnim parametrima i makro tržišnim faktorima. Zatim se svi tržišni (makroekonomski) faktori uključuju u viševarijantnu regresionu jednačinu. Na kraju se utvrđuje vjerovatnoća neizvršenja tj. stopa *default*-a povrata kapitala. P. Jakubin (2007) je primjenio

Merton-ov model na primjeru Češke ekonomije. P. Jakubin i C. Schmieder (2008) primjenjuju dati model na sektor domaćinstava i korporativni sektor Češke Republike i Njemačke. Takođe, A. Hamerle, T. Liebig i H. Scheule (2004) koriste faktorski model za predviđanje stope *default*-a pojedinačnih kreditora u Njemačkoj. M. Drehman (2005) je koristio Merton-ov model za testiranje korporativnog *default*-a za određene banke u Velikoj Britaniji.

T. C. Wilson-ov (1997) okvir omogućava da se direktno modeliraju različite osjetljivosti vjerovatnoće *default*-a u različitim sektorima za specifičan set makroekonomskih varijabli. U skladu s istim kreiraju se šokovi i simuliraju stope *default*-a koje se na kraju mogu primjeniti na određeni kreditni portfolio. U poređenju sa ovim, Merton-ov model ima dodatni korak gdje se prvo modelira odgovor cijena akcija na makroekonomske osnove a onda projektuje kretanje cijena aktiva sa vjerovatnoćom gubitaka. Prethodni model je prilično intuitivan i računski manje zahtjevan. Umjesto toga poslednji model uzima prednost isključivog oslanjanja na buduće cijene akcija i kreditni rejting.

Wilson-ov logistički model je korišćen u studijama M. Bossa (2002) i K. Virolainena (2004). M. Boss (2002) i M. Boss at al. (2006) su izvršili procjenu odnosa između makroekonomskih varijabli i kreditnog rizika za korporativnu stopu *default*-a za Austrijski bankarski sektor. K. Virolainen (2004) i K. Virolainen, Jokivuolle i Vahamaa (2008) su razvili makroekonomski kreditno rizični model makroekonomskog kreditnog rizika za procjenu vjerovatnoće neizvršenja, tj. za procjenu stope *default*-a na primjeru Finske industrije.

Dakle, stopa neizvršenja se definiše kao dio loših kredita prema ukupnim kreditima u bankarskom sistemu. Prije samog proračuna prezentovaćemo specifičnu stopu *default*-a koristeći logističku funkciju za sektor – specifični indeks, koja zavisi od vrijednosti makroekonomskih varijabli:

$$npl_{s,t} = \frac{1}{1+e^{-y_{s,t}}} \quad (1)$$

Formula (1) se može napisati i u obliku:

$$\ln\left(\frac{npl_{s,t}}{1-npl_{s,t}}\right) = y_{s,t} \quad (2)$$

gdje: $npl_{s,t}$ označava NPL- stopu nekvalitetnih kredita (ratio *default*-a) sektora s , i $y_{s,t}$ predstavlja specifični indeks sektora s u vremenu t . Nasuprot Virolainen-u (2004) ali u skladu sa Boss-om (2002) usvojicemo formulaciju za specifični indeks, tako da niža vrijednost varijable $y_{s,t}$ podrazumijeva bolje stanje privrede sa nižom stopom difolta $npl_{s,t}$. Data formulacija dovodi do negativne vrijednosti koeficijenta za promjenljive za koje je NPL ratio obrnuto proporcionalan (kao na primjer za BDP stopu rasta) i do pozitivne vrijednosti koeficijenta za varijable za koje je NPL ratio direktno proporcionalan (kao na primjer kamatna stopa).

Indeks $y_{s,t}$ predstavlja opšte stanje privrede, odnosno reprezentuje linearnu funkciju egzogenih makroekonomskih varijabli:

$$y_{s,t} = \alpha_s + \beta_s x_{s,t} + \varepsilon_{s,t} \quad (3)$$

gdje: α_s predstavlja odsječak, a $\beta_s = (\beta_{s,1}, \beta_{s,2}, \dots, \beta_{s,n})$ predstavlja skup regresionih koeficijenata koji su povezani sa skupom specifičnih eksplonatornih makroekonomskih varijabli $x_{st} = (x_{s,1,t}, x_{s,2,t}, \dots, x_{s,n,t})$, i $\varepsilon_{s,t}$ je slučajna greška gdje se pretpostavlja da će biti nezavisna i identično raspodjeljena $\varepsilon_{s,t} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$.

Gore opisan model je veoma pogodan za primjenu stres testa, gdje se na osnovu empirijskih činjenica dolazi do saznanja da je u uslovima povoljnih privrednih kretanja stopa *default*-a je obično manja, i obrnuto, u uslovima loših privrednih kretanja stopa *default*-a obično veća.

U ovom radu će se koristiti statistika za period od 2005:Q1 do 2012:Q4 za slijedeće parametre: *gdp* - predstavlja bruto domaći proizvod i u ovom radu će predstavljati zavisnu varijablu. Kao nezavisne varijable će se koristiti: *ind* - indeks rasta industrijske proizvodnje, *un* - stopa nezaposlenosti u BiH, *M2* - novčana masa, *exp* - stopa rasta izvoza, *sdi* - stopa rasta direktnih stranih investicija i *td* - ukupni depoziti u finansijskom sektoru. Svi navedeni pokazatelji su predstavljeni kao stope rasta. Makroekonomski model kreditnog rizika za korporativni sektor, odnosno sektor preduzeća u BiH se može izraziti na slijedeći način:

$$\ln\left(\frac{npl_{corp,t}}{1-npl_{corp,t}}\right) = \alpha + \beta_1 gdp_{t-7} + \beta_2 ind_{t-1} + \beta_3 un_{t-2} + \beta_4 M2_{t-3} + \beta_5 exp_{t-4} + \beta_6 sdi_{t-5} + \beta_6 dum_t \quad (4)$$

Reprezentativnost ovog modela ispitaćemo proračunom koeficijenta korelacije (r), koeficijenta determinacije (R^2) i korigovanog koeficijenta determinacije (\bar{R}^2). Takođe, biće provedena i analiza varijanse (ANOVA), gdje će se testirati značajnost posmatranih makroekonomskih varijabli u

modelu, gdje nulta hipoteza predstavlja činjenicu da nezavisne varijable značajno ne utiču na zavisnu.

$$H_0 \dots \beta_1 = 0$$

$$H_1 \dots \beta_1 \neq 0$$

Tabela u nastavku teksta ilustruje deskriptivnu statistiku eksplanatornih makroekonomskih varijabli za kreditni rizik korporativnog sektora odnosno sektora preduzeća u BiH.

Tabela 5 Deskriptivna statistika posmatranih makroekonomskih parametara za period 2005-2012

	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation	Variance	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	
Gdp	32	40,7	-13,4	27,3	151,6	4,737	2,1310	12,0549	145,321
Ind	32	40,9	-22,7	18,3	37,6	1,176	1,254	7,097	50,367
Un	32	12,1	68,2	80,3	2.398,9	74,965	0,690	3,906	15,257
M2	32	9,1	-1,5	7,6	57,7	1,802	0,400	2,262	5,119
Exp	32	52,2	-23,7	28,6	110,5	3,453	2,148	12,154	147,731
Sdi	32	1.343,0	-6,0	1.337,0	7.471,1	233,472	58,228	329,391	1.085E5
Dami varijabla	32	22,8	-10,6	12,2	114,2	3,570	0,650	3,677	13,526
Valid N (listwise)	32	-	-	-	-	-	-	-	-

Izvor: Proračun autora (SPSS 16.0)

Rast direktnih stranih investicija, kao i bruto domaćeg proizvoda su iskazali najveću volatilnost sa standardnom devijacijom od 329% i 12%. Direktno strane investicije su u 2012. godini nastavile sa trendom rasta. Priliv je bio dominantan u nefinansijskom sektoru ekonomije što predstavlja relativno povećanje od 85,7% u odnosu na prethodnu godinu, tj. 3,8% BDP-a. To je znatno bliže iznosima koji su ostvareni u periodu prije krize. U prva tri kvartala 2013. godine došlo je do značajnog pada SDI od oko 189 miliona KM, tj. 50,5% u odnosu na prva tri kvartala prethodne godine [14]. Srednja vrijednost stope rasta industrijske proizvodnje pokazuje tendenciju opadanja u prosjeku sa standardnom devijacijom od oko 7%.

Rezultati istraživanja

Rezultati dobijeni regresionom analizom ukazuju da koeficijent korelacije iznosi $r = 0,67$ što ukazuje da postoji srednje jaka povezanost između zavisne varijable, tj. bruto domaćeg proizvoda (*gdp*) i nezavisnih varijabli: indeksa rasta industrijske proizvodnje (*ind*), stope nezaposlenosti (*un*), novčane mase (*M2*), stope rasta izvoza (*exp*), stope rasta direktnih stranih investicija (*sdi*), i stope rasta ukupnih depozita u finansijskom sektoru (*td*). Koeficijent determinacije iznosi $R^2 = 45\%$, te korigovani koeficijent determinacije iznosi $\bar{R}^2 = 0,32$ što dalje pokazuje da je ovim modelom opisano 32% odstupanja nezavisnih varijabli što čini model reprezentativnim. Naime, testom značajnosti se takođe ukazuje da postoji signifikantan uticaj određenih nezavisnih varijabli na zavisnu varijablu. Testiranjem nulte hipoteze o značajnosti dobijeni su statistički značajni pokazatelji koji ukazuju da postoji značajan uticaj određenih nezavisnih varijabli pri nivou signifikantnosti od $\alpha = 5\%$, odnosno da empirijski F – odnos iznosi 3,403. Kako je u ovom istraživanju vrijednost empirijskog F – odnosa (3,403) veća od vrijednosti teorijskog F – odnosa (2,49) za 6 - stepena slobode u brojiocu i 25 u imeniocu, onda dolazimo do zaključka za odbacivanjem nulte hipoteze da nezavisne varijable nemaju značajan uticaj na zavisnu varijablu. Durbin - Votson statistika pokazuje srednju korelaciju s obzirom da su vrijednosti nešto iznad 2.

Tabela 6 Regresiona analiza između slijedećih parametara: *gdp*, *ind*, *un*, *M2*, *exp*, *sdi* i *td* u BiH za period 2005-2012

Regresiona statistika	
Multiple R	0,671
R Square	0,450
Adjusted R Square	0,317
Std. Error of the Estimate	9,959
Durbin - Watson	2,024

Izvor: Autor

Tabela 7 Analiza varijanse između sljedećih parametara: *gdp*, *ind*, *un*, *M2*, *exp*, *sdi* i *td* za period 2005-2012

ANOVA	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	6	2.025,339	337,557	3,403	0,014
Residual	25	2.479,596	99,184	-	-
Total	31	4.504,935	-	-	-

Izvor: Proračun autora (SPSS 16.0)

Tabela 8 prikazuje jačinu i smjer veze preko matrice koeficijenata korelacije za zavisnu i nezavisne promjenljive u periodu: 2005-2012.

Tabela 8 Matrica koeficijenata korelacije između sljedećih parametara: *gdp*, *ind*, *un*, *M2*, *exp*, *sdi* i *td* za period 2005-2012

	Gdp	Ind	Un	M2	Exp	Sdi	Td
Gdp	1,000	0,358	-0,239	0,310	0,073	0,420	0,317
Ind	0,358	1,000	-0,316	0,002	0,256	-0,132	0,387
Un	-0,239	-0,316	1,000	-0,004	0,020	0,323	0,087
M2	0,310	0,002	-0,004	1,000	0,054	0,362	0,475
Exp	0,073	0,256	0,020	0,054	1,000	-0,043	0,479
Sdi	0,420	-0,132	0,323	0,362	-0,043	1,000	0,209
Td	0,317	0,387	0,087	0,475	0,479	0,209	1,000

Izvor: Proračun autora (SPSS 16.0)

Koeficijent korelacije može poprimiti vrijednosti od -1 do +1. Dakle, dobijeni koeficijent pokazuje jačinu veze između dva posmatrana parametra. Vrijednost nula pokazuje da ne postoji povezanost, vrijednost 1,0 pokazuje da je korelacija potpuna i povezana, dok vrijednost -1,0 pokazuje da je korelacija potpuna i negativna. Iz prethodne tabele se sasvim jasno vidi da je većina eksplanatornih varijabli međusobno blago pozitivno korelisana, te sa druge strane, mali broj posmatranih varijabli ima negativnu korelaciju. S obzirom da je predmet analize uticaj nezavisnih varijabli na zavisnu varijablu, odnosno bruto domaći proizvod, može se primjetiti da je najjača pozitivna korelacija zabilježena između bruto domaćeg proizvoda i direktnih stranih investicija (0,420). To je sasvim opravdano i razumljivo jer sa porastom direktnih stranih investicija dolazi i do povećanja bruto društvenog proizvoda. Posmatrano s druge strane, najjača negativna korelacija zabilježena je između bruto društvenog proizvoda i stope nezaposlenosti (-0,239), jer sa povećanjem stope nezaposlenosti može doći do problema vraćanja dugova, tj. do porasta stope *default-a*, s obzirom da sve više ljudi ostaje bez posla te sljedstveno tome kreditni rizik raste kako kod sektora stanovništva tako i kod sektora preduzeća koja smanjuju obim produkcije.

Iz Tabele 9 se vidi da bruto domaći proizvod (*gdp*) ima najjaču linearnu vezu sa indeksom rasta direktnih stranih investicija - *sdi* (0,512), zatim sa indeksom rasta industrijske proizvodnje - *ind* (0,292). Sa druge strane, najniža vrijednost je zabilježena kod stope rasta nezaposlenosti - *un* (-0,319). Povećanje nezaposlenosti utiče na način da stopa *default-a* raste kako

stanovništvo gubi posao čime i njegova kreditna sposobnost opada pa tako i ukupna potrošnja i agregatna tražnja.

Tabela 9 Regresiona analiza koeficijenata između sljedećih parametara: gdp, ind, un, M2, exp, sdi i td u BiH za period 2005-2012

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part
(Constant)	71,851	39,169		1,834	0,079	-8,819	152,521			
<i>ind</i>	0,497	0,307	0,292	1,618	0,118	-0,136	1,129	0,358	0,308	0,240
<i>un</i>	-0,986	0,528	-0,319	-1,868	0,074	-2,072	0,101	-0,239	0,350	-0,277
<i>M2</i>	0,411	0,999	0,077	0,412	0,684	-1,646	2,469	0,310	0,082	0,061
<i>exp</i>	0,025	0,173	0,025	0,144	0,887	-0,381	0,331	0,073	0,029	0,021
<i>sdi</i>	0,019	0,006	0,512	2,996	0,006	0,006	0,032	0,420	0,514	0,445
Dami varijabla	0,326	0,722	0,100	0,452	0,655	-1,161	1,813	0,317	0,090	0,067

Izvor: Proračun autora (SPSS 16.0)

Strane direktne investicije u nedostatku dinamike domaćeg investiranja ostaju jedini realan izvor jačeg ekonomskog rasta u BiH. Vidjeli smo da je njihov priliv bio veoma volatilan što će u budućnosti po našoj ocjeni biti još izraženije. Pored pozitivnih strana SDI njihovi nedostaci i nepovoljni efekti po zemlju domaćina se ne mogu zanemariti posebno u zemlji kakva je BiH. Naime, nizak kreditni rejting zemlje determiniše priliv investicija čije je porijeklo odnosno čiji su nosioci skloni moralnom hazardu te tako često umjesto koristi izazivaju štetu špekulativnim izvlačenjem profita i dovođenjem preduzeća u koja su investirali do propasti.

Eksperti MMF-a za period od 2014. do 2018. godine predviđaju kontinuiran rast SDI i to sa 320 miliona u 2013 na 360 mil u 2018. godini [16, 17]. S obzirom na iskazanu visoku volatilnost SDI takva predviđanja su vrlo nepouzdana jer treba računati na potencijalne brojne nepovoljne događaje u zemlji uzrokovane trusnom političkom klimom, koji mogu znatno umanjiti priliv SDI u nekim periodima.

Ako primjenimo Wilson-ov model na projektovane podatke za osnovni scenario i ekstremni scenario u 2014. godini dolazimo do sljedećih rezultata (Tabela 10). Iz Tabele se može vidjeti problem sa kojim se mogu suočiti banke zbog nemogućnosti urednog servisiranja kredita od strane sektora preduzeća u BiH u 2014. godini. Ovako visoke moguće stope *default*-a su

prije svega posljedica smanjene domaće tražnje i visoke stope nezaposlenosti. Visoke stope kreditnog rizika mogu u krajnjoj instanci izazvati gubitke banaka uslijed znatno umanjenih mogućnosti preduzeća korisnika kredita da uredno izmiruju svoje obaveze.

Tabela 10 Proračun stope *default*-a preduzeća za osnovni i ekstremni scenario

	Osnovni scenario u %	Ekstremni scenario u %
Stopa "default"a preduzeća	28,6	35,9

Izvor: Proračun autora

Poslednji zvanični podaci agencija za bankarstvo Federacije BiH i Republike Srpske za 9 mjeseci protekle 2013. godine, pokazuju da su rizični krediti dati preduzećima od strane banaka Federacije BiH, dostigli nivo od 32,2% u odnosu na ukupne kredite (30,1% krajem 2012. godine). Kategorije loših kredita (kategorije od C do E) su učestvovala sa 18,2% (krajem 2012. godine to učešće je iznosilo 15,6%) [1, str.45-46]. U Republici Srpskoj loši krediti preduzeća su učestvovali u ukupnim kreditima sa 16,1% (14,1% krajem 2012. godine) [2, 36.]. Veoma je zanimljiv podatak da u ukupnim nekvalitetnim kreditima, kod banaka iz Federacije BiH, preduzeća iz proizvodne djelatnosti učestvuju sa 20%, trgovine sa 16% a inače ti sektori su i najveći korisnici kredita, zatim ugostiteljstva sa 19% i građevinarstva sa 30%. Dakle, 85% nekvalitetnih kredita otpada na ove djelatnosti [1, 46.]. Za devet mjeseci 2013. godine, u Republici Srpskoj, nekvalitetni krediti dati proizvodnim preduzećima su porasli za 24%, u trgovini za 20%, ugostiteljstvu za 30% i građevinarstvu za 11%. U Republici Srpskoj na preduzeća iz djelatnosti trgovine otpada 34% nekvalitetnih kredita a na proizvodna preduzeća 32% što ukupno čini 66% nekvalitetnih kredita [1, 22.]. Preduzeća iz djelatnosti koja koriste najviše kredita (proizvodnja, trgovina, ugostiteljstvo i građevinarstvo) istovremeno imaju i najviše nekvalitetnih kredita. Jasno je da je riječ o djelatnostima koje su najviše pogođene recesijom i smanjenom tražnjom. Kako nema izgleda da se okolnosti poprave u 2014. godini to se može očekivati dalji rast obima nekvalitetnih kredita.

Prema našim proračunima a na bazi podataka iz dvije agencije za bankarstvo u BiH, ukupni krediti izvan A kategorije učestvovali su tokom devet mjeseci 2012. godine sa 26% u ukupnim kreditima. Primjenom Wilson-ovog modela naš proračun iznosi rizičnih kredita datih

korporativnom sektoru za 2014 godinu u BiH, u osnovnom scenariju iznosi 28,6% u odnosu na ukupne kredite a u ekstremnom scenariju 35,9% što sve skulpa djeluje vrlo realistično.

Inače, stopa loših kredita (kategorija do C do E) u odnosu na ukupne kredite za devet mjeseci 2012. godine, prema našim proračunima, iznosi 15,5%. Za ukupne rizične kredite date svim korisnicima kredita a ne samo preduzećima karakteristični je da je stanovništvo drugi korisnik kredita po njihovom kvantumu i kod tog sektora je stopa loših kredita znatno manja nego u slučaju preduzeća. Zbog toga je ukupna stopa loših kredita realtivno niska u poređenju sa stopom nekvalitetnih kredita preduzeća.

Zaključak

U ovom radu smo testirali mogući nivo stope nevraćanja kredita, odnosno veličinu rizika neizmirenja obaveza sektora preduzeća prema bankama ili potencijalnog obima loših kredita u bankarskom sektoru Bosne i Hercegovine koji bi mogli nastati usled realizovanja određenih, pretpostavljenih makroekonomskih okolnosti u domaćoj ekonomiji u 2014. godini. U kvantitativnoj analizi, služeći se Wilson-ovim modelom, uzeli smo da je domaći BDP zavisna varijabla a kao nezavisne varijable smo tretirali indeks rasta industrijske proizvodnje, stopu nezaposlenosti, novčanu masu, stopu rasta izvoza, stopu rasta direktnih stranih investicija i stopu rasta ukupnih depozita u Bosni i Hercegovini. Nulta hipoteza je odbačena jer nije pokazano da nezavisne varijable ne utiču na zavisnu varijablu. Naime, pokazano je da određene varijable imaju uticaj na kretanje BDP. Između zavisne i nezavisnih varijabli uzetih u proračun, utvrđena je pozitivna korelacija osim u slučaju nezaposlenosti jer je sasvim razumljivo da porast nezaposlenosti usporava ekonomski rast jer podrazumjeva i sužavanje proizvodnih aktivnosti preduzeća. Ekonomski rast u BiH je u visokoj mjeri koreliran sa prilivom stranih direktnih investicija u zemlju koje su istovremeno najvolatilnija nezavisna varijabla u našem modelu.

U konačnom rezultatu primjene Wilson-ovog modela došli smo do zaključka da nepovoljno makroekonomsko okruženje direktno utiče na širenje nemogućnosti otplate kredita privrednih preduzeća čije razmjere smo i kvantitativno pokazali. To će u krajnjoj instanci povećati gubitke banaka i u određenoj mjeri smanjiti kreditnu tražnju čime će biti pojačano negativno prociklično djelovanje bankarskog kredita.

Literatura

1. Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine, (2013), Informacija o bankarskom sistemu Federacije BiH, 30.09.2013. novembar/ studeni.
2. Agencija za bankarstvo Republike Srpske,(2013), Izvještaj o stanju bankarskog sektora Republike Srpske za period 01.01.2013-30.09.2013., novembar.
3. Boss, M. (2002). A macroeconomic credit risk model for stress testing the Austrian credit portfolio. *Financial Stability Report 4*, Oesterreichische Nationalbank.
4. Boss, M., G. Krenn, J. Pann, C. Pühr, & M. Summer (2006). Systemic Risk Monitor: A Model for Systemic Risk Analysis and Stress Testing of Banking Systems. *Financial Stability Report 11.*, pp. 83 - 95, Oesterreichische Nationalbank.
5. Čihak, M. (2007), Introduction to Applied Stress Testing, IMF, Working Paper, WP/07/59.
6. Čihak, M., Heřmánek, J., & Hlaváček, M. (2007). New Approaches to the Stress Testing of the Czech Banking Sector. *Czech Journal of Economics and Finance*, 57(1-2), 41-59.
7. Drehmann, M. (2005). A Market Based Macro Stress Test for the Corporate Credit. *Exposures of UK Banks*. Dostupno na: <http://www.bis.org/bcbs/events/rtf05Drehmann.pdf>.
8. Đukić, Đ. (2011). *Upravljanje rizicima i kapitalom u bankama*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
9. Godišnji izveštaj o finansijskoj stabilnosti finansijskog sistema Srbije, 2012, dostupno na:http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_2/finansijska_stabilnost_2012.pdf
10. Hamerle, A., Liebig, T., & Scheule, H. (2004). Forecasting CreditPortfolio Risk." *Discussion Paper Series 2: Banking and Financial Super- vision 1*, Deutsche Bundesbank.
11. http://www.cbbh.ba/files/godisnji_izvjestaji/2012/GI_2012_hr.pdf
12. http://www.bhas.ba/tematskibilteni/PPI%20BiH_2007-2010_bos.pdf
13. http://www.cbbh.ba/files/financijal_stability_report/fsr_2012_hr.pdf
14. http://www.dep.gov.ba/dokumenti_politika/Mjesecne_informacije/info2013/Archive.aspx?langTag=bs-BA&template_id=140&pageIndex=1
15. http://www.fba.ba/images/Publikacije_Banke/INFORAMCIJA_BANKARSKI_SISTEM_30_09_2013_bos.pdf
16. IMF, (2014). Bosnia and Herzegovina Fifth Review Under the Stand-By Arrangement and Request for Waivers of Applicability and Extension and Augmentation of the Arrangement, February 11, Country Report No, 14/39.
17. Jakubin, P. (2006). Does Credit Risk Vary with Economic Cycles? The Case of Finland (No 11/2006). *IES Working Paper, IES FSV*. Dostupno na: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/3869>.

18. Jakubin, P. i Schmieder, C.(2008). Stress Testing Credit Risk: Comparison of the Czech Republic and Germany. FSI Award 2008 *Winning Paper*, *Financial Stability Institute, Bank for International Settlements*.
19. Jokivuolle, E., Virolainen, K. & Vähämaa, O. (2008). Macro - Model - Based Stress Testing of Basel II Capital Requirements." *Bank of Finland Research Discussion Paper 17, Bank of Finland*.
20. Jorion, P. (2007). *How Informative are Value-at-Risk Disclosures*. 2nd edition. Manuscript, University of California, Irvine.
21. Merton, R. (1974). On the pricing of corporate debt: the risk structure of interest rates", *Journal of Finance*, vol.29.pp 449-70.
22. Padoa – Schioppa, T. (2003). Central Bank and Financial Stability, Remarks at the of Indonesia, Jakarta.
23. Papademos, L. (2007). Conference on Simulating Financial Instability: "Stress Testing And Financial Crisis Simulation Exercises, *European Central Bank, Frankfurt am Main*.
24. Sorge, M. (2004). Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies, *BIS Working Paper*, No 165.
25. Virolainen, K. (2004). Macro Stress Testing with a Macroeconomic Credit Risk Model for Finland." *Discussion Paper 12, Bank of Finland*.
26. Wilson, T. C. (1997a). Portfolio credit risk I. *Risk Magazine* 10(9): 111-117
27. Wilson, T. C. (1997b). Portfolio credit risk II, *Risk Magazine* 10(10): 56-61.
28. Worel, D.L. (2004), Quantitative Assessment of the Financial Sector: An Integrated Approach, *IMF Working Paper*, WP/04/153.

TESTING AND APPLICATION OF WILSON'S MODEL TO BANK IN BH IN CONDITIONS OF SLOW ECONOMIC GROWTH

Abstract: A credit risk is the risk of default based on a resulting debt or non-payment of principal and interest by the debtor. It is considered the most important risk for the banks and other creditors in case attention is drawn to the source of its potential losses. The banking sector in BH is generally stable, except for a systematic risk that is still present and directly correlated with the tendency of negative or very slow growth in the gross domestic product and unsatisfactory level of domestic demand. Adequate basis for the calculation of the stress test is the correct selection of macroeconomic variables, where the importance of exogenous parameters depends on the economic situation in the country. In this paper we will use macroeconomic parameters that can have a significant impact on the rate of non-performing loans. The main objective of this papers to determine, i.e. calculate, a default(loss) probability for the sector economic enterprises in BH using theWilson's Model and determine which of the macroeconomic variables have the greatest impact on the growth/decline rate of loss.

Keywords: Wilsons model, stress tests, credit risk, non-performing loans, default rate

RASPRAVA O UNUTARGENERACIJSKOJ PRAVIČNOSTI PENZIJSKOG SISTEMA REPUBLIKE SRBIJE

Stevan Luković*

Apstrakt: U periodu nepovoljnih demografskih trendova, međugeneracijska i unutargeneracijska pravičnost predstavljaju aspekte penzijskog sistema koji sve više privlače pažnju ekonomista. U prethodnih nekoliko decenija u razvijenim zemljama je ovom pitanju posvećen veliki broj teorijskih i empirijskih radova, a stiče se utisak da će ovo istraživačko pitanje tek u narednom periodu dobiti na značaju u zemljama u razvoju. Što se tiče Republike Srbije (R. Srbije), malo je pokušaja učinjeno u pravcu analize problema unutargeneracijske pravičnosti, pa je ovo istraživačko polje veoma aktuelno. Ovaj rad se fokusira na tri ključna problema koji opterećuju ostvarivanje unutargeneracijske pravičnosti u penzijskom sistemu R. Srbije. Prvo, pažnja se posvećuje problemu prevremenog penzionisanja, jer postojeći sistem diskriminiše pojedince koji odlaze u penziju dostizanjem propisane starosne granice, u odnosu na korisnike koji prevremeno odlaze u penziju. Drugo, razmatra se problem nejednakog tretmana muškaraca i žena po osnovu različitih starosnih granica za odlazak u penziju. Treće, analizira se problem nejednakog tretmana različitih profesija, u smislu ostvarivanja beneficiranog radnog staža.

Ključne reči: penzijski sistem, unutargeneracijska pravičnost, starosna granica, prevremeno penzionisanje, beneficirani radni staž

Uvod

Penzijski sistemi tekućeg finansiranja (*"Pay as You go" sistemi* -PAYG) u većini zemalja u svetu zauzimaju značajan, ako ne i najveći, deo državnih izdataka. Iako uvek u centru pažnje, u poslednjoj deceniji penzijski sistemi još više dobijaju na značaju, usled povećanih demografskih pritisaka koji prete dugoročnoj održivosti javnih penzijskih šema. Iako je prevashodni zadatak penzijskih sistema obezbeđenje prihoda u starosti, u većini zemalja, u manjoj ili većoj meri, imaju i redistributivnu funkciju. Tradicionalno, u ekonomskoj literaturi se definišu dva osnovna penzijska modela: Bizmarkov i Beveridžov. Bizmarkov penzijski model podrazumeva "čvrstu" vezu između doprinosa i penzija, to jest, uplata u penzijski sistem i isplata iz

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: slukovic@kg.ac.rs

penzijskog sistema. S obzirom da su doprinosi proporcionalni zaradama, penzijski sistem ne vrši redistribuciju unutar generacije. U Beveridžovom penzijskom modelu, s druge strane, doprinosi su samo u određenoj meri povezani sa penzijama, i to tako da su stope zamene (odnos prosečne penzije i prosečne plate) manje za bolje plaćene radnike u odnosu na stope za slabije plaćene radnike. Na taj način, penzijski sistem vrši redistribuciju unutar generacije [2, 2]. U stvarnosti, najveći broj nacionalnih penzijskih sistema poseduje elemente i jednog i drugog penzijskog modela. U penzijskim sistemima koji su prvobitno uspostavljeni po Beveridžovom modelu, kasnije je uvedena komponenta u kojoj visina penzije zavisi od zarada koje pojedinac ostvari tokom radnog veka, dok je u penzijskim sistemima po ugledu na Bizmarkov model uvedena komponenta minimalne penzije, koja ne zavisi od "radne istorije" pojedinca.

Postoji veliki broj načina kako penzijski sistem može da odstupa od čistog Bizmarkovog koncepta i da ostvaruje redistribuciju [6, 17]:

- Godine koje se koriste u formuli za obračun penzije. Na primer, osoba koja radi 35 godina će dobiti samo deo penzije ukoliko je predviđeni radni staž za penzionisanje 45 godina. Međutim, penzija se može računati i na osnovu 10 poslednjih godina rada, u kom slučaju se prethodna veza gubi;
- Razlike u očekivanom životnom veku - anuiteti osoba sa visokim i niskim rizikom od dugovečnosti nisu segmentirani;
- Maksimalni iznos penzije - kažnjava radnike sa velikim zaradama, osim ukoliko postoji i maksimalni iznos doprinosa;
- Minimalni iznos penzije - favorizuje uplatioce doprinosa sa niskim zaradama;
- Zbirne godine osiguranja - država uplaćuje doprinose za godine u kojima se ne radi usled nezaposlenosti, roditeljstva itd.;
- Indeksacija kojom se povećavaju penzije za rast cena ili prosečnih zarada - važna je za dugovečne pojedince;
- Starosna granica za odlazak u penziju – može se razlikovati prema polu, zanimanju, porodičnom statusu, broju dece;
- Dodatni iznosi naknade za izdržavanog supružnika;
- Korekcija za rano penzionisanje u određenom intervalu (period između godina za prevremeno penzionisanje i regularno penzionisanje).

Pored toga, redistributivni uticaj penzijskih sistema se može posmatrati iz različitih perspektiva. Dosadašnje analize se uglavnom fokusiraju na sledeće aspekte:

- različite starosne grupe (međugeneracijska perspektiva);
- uzastopni starosni kontingenti (pristup generacijskog računovodstva);
- preraspodela između različitih grupa u određenoj generaciji tokom životnog ciklusa (unutargeneracijska perspektiva).

Usled finansijskih i demografskih pritisaka, penzijski sistemi širom sveta sve manje vrše redistributivnu funkciju (na primer, od onih koji su ostvarivali veće zarade ka onima koji su manje zarađivali tokom radnog veka; od muškaraca ka ženama i tako dalje). Umesto toga, u javnim penzijskim sistemima se sve više insistira na primeni aktuarskih principa koji su karakteristični za privatne penzijske fondove. Ukoliko su penzijski sistemi potpuno privatizovani, može se očekivati odsustvo redistribucije, iako je čak i u tim uslovima moguća preraspodela od muškaraca ka ženama, usled zakonskih ograničenja koja se tiču rodne diskriminacije u oblasti nivoa premija i dužeg životnog veka žena [6, 2]. Pojmovi “aktuarska pravičnost” i “aktuarska neutralnost” se sve više promovišu kao poželjni ciljevi penzionih reformi. Šta ovi pojmovi u najkraćem predstavljaju? Aktuarska pravičnost podrazumeva da je sadašnja vrednost doprinosa uplaćivanih tokom celog radnog veka jednaka sadašnjoj vrednosti penzija koje se primaju do kraja života. Aktuarska pravičnost se, dakle, odnosi na tok doprinosa i penzija tokom celog životnog veka. S druge strane, aktuarska neutralnost zahteva da sadašnja vrednost primljenih penzija, u slučaju da je pojedinac radio još jednu dodatnu godinu, bude jednaka sadašnjoj vrednosti primljenih penzija, u slučaju da se penzionisao godinu dana ranije. To znači da se penzije, u slučaju da pojedinac radi još jednu dodatnu godinu, uvećavaju, ali samo za onaj nivo stečen u toj dodatnoj godini rada. Nasuprot tome, penzionisanje godinu dana ranije dovodi do smanjenja penzija, ali i za nivo penzije koji bi bio zarađen tom dodatnom godinom rada i za iznos koji odražava duži period tokom kojeg će se penzija primati. Dakle, koncept aktuarske neutralnosti je marginalnog karaktera, jer odražava efekte zadržavanja na tržištu rada za još jednu, dodatnu godinu [8, 7].

U ovom radu se razmatra problem unutargeneracijske pravičnosti penzijskog sistema R. Srbije. U analizi samog problema, razmatraju se tri dimenzije unutargeneracijske pravičnosti:

- problem prevremenog penzionisanja, to jest, pozicija osiguranika koji se penzionišu pre dostizanja standardne starosne granice u odnosu na osiguranike koji odlaze u penziju sa dostizanjem standardne starosne granice (pod uslovom da i jedni i drugi ostvaruju isti radni staž);
- pozicija muškaraca i žena u penzijskom sistemu R. Srbije, uzimajući u obzir činjenicu da žene imaju duži prosečni životni vek;

- pozicija osiguranika kojima se staž računa sa uvećanim trajanjem (beneficirani radni staž) u odnosu na osiguranike sa standardnim obračunom radnog staža.

Rad je strukturiran na sledeći način. U prvom delu rada se analiziraju osnovne karakteristike penzijskog sistema R. Srbije. U drugom delu rada se razmatra pitanje prevremenog penzionisanja i načini kako se problem nejednakog tretmana penzionera koji su ranije otišli u penziju i onih koji su ispunili uslove u pogledu propisane starosne granice može rešiti. Treći deo rada je posvećen diskusiji o pitanju da li žene ostvaruju preferencijalan tretman u smislu penzijskog osiguranja u odnosu na muškarce. U četvrtom delu rada se posmatra odnos beneficiranih korisnika penzija (sa uvećanim radnim stažom) i standardnih korisnika penzije, u smislu različitih stopa prinosa koje ostvaruju po osnovu uplata doprinosa u penzijsko osiguranje. U završnom delu rada se izvode odgovarajući zaključci.

Osnovne karakteristike penzijskog sistema Republike Srbije

Produženje očekivanog trajanja života i snižavanje stope fertiliteta je trend koji nije karakterističan samo za R. Srbiju, već i za gotovo većinu evropskih zemalja. U poslednjem Izveštaju o starenju stanovništva, Evropska komisija je, na bazi projekcija demografskih promena u periodu od 2010. do 2060. godine, predočila očekivano smanjenje populacije starosti od 15 do 64 godine u Evropskoj Uniji, praćeno gotovo udvostručavanjem starog stanovništva, od 87 miliona (u 2010. godini) na 150 miliona (u 2060. godini). Kao efekat ovakvih demografskih tendencija, koeficijent demografske zavisnosti starog stanovništva (broj lica starih 65 i više godina na 100 stanovnika starih od 15 do 64 godine) će se za pola veka najverovatnije udvostručiti, sa 26 (u 2010. godini) na 52,5 (u 2060. godini) [12, 20]. Usled toga, rashodi na starosne i prevremene penzije će se smanjiti u svega 5 zemalja članica u projektovanom periodu do 2060. godine. U svim drugim zemljama, rashodi za ove namene će rasti, ali će zato rashodi po osnovu invalidskih penzija opadati u većini članica, a isto se može očekivati i za socijalne (minimalne) penzije [3, 103]. Može se pretpostaviti da će izdašnost ovih tipova penzija opadati u projektovanom vremenskom intervalu, usled strožijih kriterijuma za njihovo sticanje, kao i usled demografskih i zdravstvenih trendova.

Penzijski sistem u R. Srbiji je opterećen mnogobrojnim problemima. U dužem vremenskom periodu, iznos sredstava prikupljen po osnovu uplaćenih doprinosa nije dovoljan za finansiranje celokupnog iznosa tekućih

penzija, već se značajnim delom penzije finansiraju iz mase budžetskih sredstava. Jedan od najznačajnijih razloga pogoršanja finansijske pozicije penzijskog sistema u R. Srbiji jesu nepovoljna demografska kretanja, koja su, kao što je navedeno, karakteristična i za većinu evropskih zemalja. Međutim, kao dodatni otežavajući faktor u R. Srbiji, stopa zaposlenosti je na nezavidno niskom nivou, što u kombinaciji sa demografskim trendovima dovodi do toga da je stopa zavisnosti (merena kao odnos ukupnog broja zaposlenih i broja korisnika penzije) sve niža. Pored ovih eksternih faktora, na ne(održivost) penzijskog sistema R. Srbije utiče i veliki broj internih nedostataka, kao što su: mehanizmi koji podstiču prevremeno penzionisanje; niske prosečne starosti lica koja se penzionišu; prosečan broj godina uplaćivanja doprinosa koji je manji od zakonski propisanih uslova, što povećava broj korisnika penzija u odnosu na broj zaposlenih koji uplaćuju doprinose.

Struktura korisnika penzija je, takođe, nepovoljna. Prema podacima Republičkog zavoda za penzijsko i invalidsko osiguranje, u 2012. godini, svega 58% ukupnog broja korisnika penzije su starosni penzioneri, 22% su korisnici invalidske penzije, a preostalih 20% čine korisnici porodične penzije. Treba reći da je u ovom pogledu napravljen značajan pomak, jer je krajem 1997. godine, učešće starosnih penzionera iznosilo svega 48%, dok je učešće korisnika invalidske penzije iznosilo čak 30%. Učešće korisnika invalidske penzije pokazuje trend opadanja u prethodnoj deceniji, dok je učešće korisnika porodične penzije manje-više konstantno. Udeo lica koja su ostvarila pun radni staž u strukturi korisnika penzija u R. Srbiji nije visok. U 2009. godini svega 42% starosnih penzionera u osiguranju zaposlenih je ostvarilo radni staž od punih 40 godina, odnosno 35 godina kada su u pitanju žene (uračunati su i korisnici penzije kojima se staž računa sa uvećanim trajanjem) [10, 63]. Učešće lica koja su radila pun radni staž je raslo u prethodnoj deceniji, ali, i pored toga, u prethodnih pet godina prosečan radni staž korisnika penzije iznosi 36 godina za muškarce, a 31 godinu za žene i ne menja se. Dakle, muškarci odlaze u penziju u proseku sa 4 godine radnog staža manje od punog radnog staža, a žene sa 5 godina radnog staža manje. S druge strane, prosečna starost u godini ostvarivanja prava na penziju se tokom prethodnih pet godina povećava, kao rezultat povećanja starosnih granica za odlazak u penziju. U kategoriji osiguranika zaposlenih, prosečna starost novih korisnika penzije se povećala sa 60 na 63 godine za muškarce, odnosno sa 57 na 59 godina za žene.

Prilična izdašnost penzijskog sistema u smislu učešća prosečne penzije u prosečnoj neto zaradi se može objasniti korišćenjem penzijskog sistema u

mnoge druge svrhe pored osnovnih namena, to jest, obezbeđenja minimalnog prihoda u starosti i održanja prihoda u starosti. Pre izmena u penzijskom sistemu iz 2003. godine, prosečna penzija je iznosila čak 73% prosečne neto zarade, što se može videti u Tabeli 1. Nakon toga, do 2008. godine, vrednost ovog pokazatelja opada, da bi 2008. godine, vanrednim usklađivanjima iznosa penzije došlo do drastičnog povećanja ovog pokazatelja. U oktobru 2008. godine penzije su vanredno povećane za dodatnih 10 procenata, što je sa redovnim povećanjem iznosilo ukupno 16,5% rasta penzija. Kao rezultat, učešće prosečne penzije u prosečnoj neto zaradi se povećalo, sa 59,2% u 2008. godini na 68,4% u 2009. godini (Tabela 1). Povećanje izdataka za finansiranje penzija je dovelo do povećanog fiskalnog pritiska i stvaranja zabrinjavajuće visokog budžetskog deficita. Usled izmena pravila za obračun penzije i primene fiskalnih pravila, definisanih Zakonom o budžetskom sistemu, koja se odnose na penzije i plate zaposlenih u javnom sektoru, iznos prosečne penzije iskazan kao procenat prosečne neto zarade, opada u prethodnih nekoliko godina. Fiskalna pravila su formulisana kao reakcija na sve veće izdatke penzijskog sistema (koji su iznosili neodrživih 13% BDP-a) i prvobitno su podrazumevala predviđene procenat usklađivanja penzija u periodu od 2011. do kraja 2014. godine, a zatim i u budućem periodu, sve dok izdaci za penzijski sistem ne budu smanjeni na nivo od 10% BDP-a.

Tabela 1 Odnos prosečne penzije i prosečne zarade u R. Srbiji, u periodu 2002-2012

	Godina	Prosečna zarada bez poreza i doprinosa	Prosečna penzija	Učešće
Kategorija zaposlenih	2002	9,208	6,721	73,0
	2003	11,500	8,102	70,5
	2004	14,108	9,579	67,9
	2005	17,443	11,650	66,8
	2006	21,707	13,406	61,8
	2007	27,759	14,996	54,0
	2008	32,746	19,386	59,2
	2009	31,733	21,714	68,4
	2010	34,142	21,790	63,8
	2011	37,976	23,200	61,1
	2012	41,377	25,033	60,5

Izvor: Statistički godišnji bilten, Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje

Tokom ekonomske krize, kao kratkoročna mera finansijske stabilizacije, uvedeno je zamrzavanje penzija u 2009. i 2010. godini, a zatim je predviđeno da penzije tokom 2011. i 2012. godine prate rast zarada u državnom sektoru. Kao rezultat skromnog rasta penzija u ovom periodu, u 2012. godini prosečna penzija je iznosila oko 60% prosečne neto zarade. U oktobru 2013. godine penzije su povećane za 0,5%, a isti procenat rasta će biti primenjen i u aprilu 2014. godine. U oktobru 2014. godine, penzije će biti povećane za 1%. Fiskalna pravila koja uređuju kretanje plata i penzija primenjivaće se i nakon 2016. godine, s tim što će se u aprilu plate i penzije usklađivati zbirom stope rasta potrošačkih cena u prethodnih šest meseci i dela stope realnog rasta BDP-a u prethodnoj godini iznad 4%, a u oktobru će se usklađivati stopom rasta potrošačkih cena u prethodnih šest meseci.

Problem prevremenog penzionisanja

Od 2003. godine u R. Srbiji je uveden bodovni sistem obračuna penzija. Bodovni sistem penzijskog osiguranja podrazumeva čvrstu finansijsku vezu između uplaćenih doprinosa tokom radnog veka i penzijskih naknada tokom starosti. Pored R. Srbije, bodovni sistem je u različitim formama ustanovljen i u Nemačkoj, Slovačkoj, Rumuniji, Hrvatskoj i drugim zemljama. Da bi se adekvatno uspostavila ova finansijska veza, ključna su dva mehanizma: 1) da se visina penzije određuje u skladu sa visinom zarada i dužinom radnog veka osiguranika i 2) da se visina penzije koriguje u odnosu na očekivani broj godina tokom kojih će osiguranik primati penziju. Penzijskom reformom iz 2002. godine uveden je samo prvi od ova dva mehanizma. Drugi mehanizam, sistem aktuarskih faktora, nije ustanovljen, iako je ovaj sistem integralni deo penzijskih sistema širom sveta, uključujući i nemački sistem koji je bio uzor pri koncipiranju reforme penzijskog sistema [1, 2]. U Nemačkoj, prilikom penzionisanja, penzioni poeni iz svake godine rada se sabiraju. Broj poena se zatim množi vrednošću poena, koja je važna za lica koja tek stižu pravo na penziju. Vrednost poena se usklađuje na godišnjem nivou u skladu sa rastom zarada, ali zavisi i od dva dodatna faktora. Prvi faktor uključuje promenu stope doprinosa, tako da će rast stope doprinosa smanjiti prilagođavanje vrednosti poena. Drugi faktor, takozvani faktor održivosti, povezuje usklađivanje vrednosti poena sa promenama u sistemskoj stopi zavisnosti (odnos broja korisnika penzionera i broja uplatilaca doprinosa).¹ U slučaju prevremenog penzionisanja, penzije trpe određena umanjenja. Ukoliko se osoba penzionise pre 67 navršanih godina,

¹ <http://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2013-profile-Germany.pdf>

penzije se umanjuju za 3,6% po svakoj dodatnoj godini prevremenog penzionisanja. Odlaganje odlaska u penziju nakon 67 godine povećava penziju za 6% za svaku dodatnu godinu provedenu na tržištu rada.

U R. Srbiji, penzije se obračunavaju prema nemačkoj bodovnoj formuli. Zarade lica koje odlazi u penziju dele se sa prosečnom zaradom u R. Srbiji u svakoj godini osiguranja i tako se dobijaju godišnji lični koeficijenti. Zbir tih koeficijenata deli se brojem godina, dana i meseci koji su uzeti u obračun i tako dobijeni lični koeficijent množi se ukupnim penzijskim stažom osiguranika, čime se dobija lični bod. Lični bod se množi opštim bodom koji je jedinstven za celu R. Srbiju i kao rezultat dobija se iznos penzije. Formula povezuje uplaćene doprinose i visinu penzije, i stimuliše pojedinca da duže ostane na tržištu rada. Za staž do 40 godina osiguranja svaka godina provedena na radu računa se kao godina radnog staža, a preko 40 godina svaka godina rada računa se kao pola godine staža. Nakon 45 godina osiguranja, dalje povećanje staža ne uvećava penziju.

Međutim, u obračunu penzija u R. Srbiji ne postoji veza između vrednosti opšteg boda, s jedne strane, i kretanja doprinosa i stvarnih demografskih kretanja, s druge strane. Još značajniji problem predstavlja odsustvo aktuarskih penala. U R. Srbiji se vrednost opšteg boda usklađuje kao i penzije, tako da se procenat rasta koji se primenjuje kod usklađivanja penzija primenjuje i kod vrednosti opšteg boda. Nakon propisanih usklađivanja za period 2014-2016, opšti bod će se usklađivati prema rastu potrošačkih cena i realnom rastu BDP-a, na isti način kao i penzije. Međutim, ne postoji veza između opšteg boda i kretanja stope doprinosa, tako da promene stope doprinosa ne utiču na kretanje opšteg boda. Takođe, u zemljama Evropske unije obračun penzije se sve češće povezuje sa stvarnim demografskim kretanjima. Primera radi, u zemljama koje su prihvatile koncept obračunski definisanog doprinosa (Švedska, Letonija, Italija), u obračun penzije se uvodi anuitetni faktor koji predstavlja prosečnu dužinu očekivanog životnog veka nakon penzionisanja. Kako se povećava očekivani životni vek, visina penzije se usklađuje u pravcu smanjenja, tako da je stopa prinosa ista, bez obzira kada se pojedinac penzionise.

Usled nepostojanja aktuarskih penala za penzionisanje pre regularne starosne dobi, odnosno aktuarskih podsticaja za penzionisanje nakon regularne starosne dobi, osiguranici imaju finansijske podsticaje da se penzionišu čim steknu pravo na penziju po bilo kom osnovu, jer će na ovaj način biti u prilici da isti iznos penzijske naknade uživaju tokom dužeg niza godina. Odluka individualnog korisnika da se opredeli da isti iznos penzije prima, na primer, tokom 15 godina umesto tokom 10 godina, ukoliko je ova

opcija zakonski omogućena, (pod uslovom da ostvari propisanih 40 godina, odnosno 35 godina i 8 meseci radnog staža za muškarce, odnosno žene, respektivno) je svakako racionalna. Upravo usled ove povoljnosti, oko 70% muškaraca se trenutno penzionise pre regularne starosne dobi od 65 godina, odnosno polovina žena se penzionise pre regularne starosne dobi za žene od 60 godina. Duži ostanak starijih radnika na tržištu rada destimulišu i zakonske odredbe kojima se, nakon ispunjenih 40 godina penzijskog staža, svaka godina rada računa kao „samo“ pola godine penzijskog staža, dok je sticanje više od 45 godina penzijskog staža onemogućeno. Na ovaj način se stvaraju znatne unutar-generacijske nepravičnosti, jer teret darežljivosti penzijskog sistema prema osiguranicima koji se prevremeno penzionišu snose radnici koji se penzionišu dostizanjem propisane starosne granice. Bez sistema aktuarskih faktora, penzijski sistem pruža različite stope prinosa na penzijske doprinose osiguranika iz istih generacija, u zavisnosti od starosne dobi pri penzionisanju. Osiguranici koji se ranije penzionišu ostvaruje više stope prinosa na penzijske doprinose od osiguranika sa istim radnim stažom koji se kasnije penzionišu [1, 6]. Otuda se kao reformski prioritet u narednom periodu nameće uvođenje sistema aktuarskih faktora koji će adekvatno smanjivati (ili povećavati) iznos penzija u skladu sa očekivanim brojem godina tokom kojih će osiguranik primati penziju.

Iskustva zemalja u okruženju potvrđuju neophodnost uvođenja ovog segmenta u obračun penzija. Primera radi, u Hrvatskoj se za obračun penzija koristi forma bodovnog obračuna, s tim što je u formulu za obračun penzije uključen i početni faktor za obračun prevremenih penzija, koji odražava smanjenje penzije od 0,15% za svaki mesec prevremenog penzionisanja (1,8% godišnje). Trenutno, prevremene penzije se isplaćuju muškarcima sa 60 godina starosti i 35 godina radnog staža i ženama sa 55 godina starosti i 30 godina radnog staža, ali sa uvedenom stopom smanjenja. S obzirom da je i Hrvatska, kao i R. Srbija u procesu usklađivanja godina za odlazak u starosnu penziju za žene, godine potrebne za odlazak u penziju će se povećavati za po tri meseca svake godine do 2031, i tada će žene u prevremenu penziju moći da idu sa 60 godina starosti i ostvarenih 35 godina radnog staža. U Rumuniji, formula za izračunavanje državnih penzija se zasniva na penzionom bodu. Prevremene penzije se dodeljuju kao pune i delimične. PUNE prevremene penzije isplaćuju se licima koja su uplaćivala doprinose barem osam godina duže od minimalnog nivoa trajanja osiguranja i koje deli više od 5 godina od dostizanja redovne starosne granice. Ta penzija se računa po istoj formuli kao i starosna penzija bez ikakvih umanjenja. Delimično prevremene penzije isplaćuju se licima čiji su periodi uplate doprinosa (trajanja osiguranja) za osam godina duži od

minimalnog nivoa trajanja osiguranja i koje deli manje od 5 godina od dostizanja redovne starosne granice. Kod delimičnih prevremenih penzija se primenjuje procenat umanjenja za svaki mesec odstupanja od dostizanja redovne starosne granice. Taj stepen umanjenja iznosi 0,5% za svaki mesec odstupanja, ukoliko osiguraniku nedostaje manje od godinu dana do redovne starosne granice, a zatim se smanjuje za 0,05% za svaku narednu godinu odstupanja [5, 243]. U Sloveniji su definisane dve vrste prevremenih penzija, sa definisanim umanjenjima. Postoji mogućnost da se osiguranik penzionise sa 58 godina starosti, u slučaju da je ostvario 40 godina trajanja osiguranja, ali sa umanjenjem. To umanjenje iznosi od 1,2% do 3,6% godišnje, i tako umanjene penzije se primenjuju do kraja života. Ako se svih 40 godina trajanja osiguranja odnosi na radni staž, ne primenjuje se umanjenje (u Sloveniji postoji mogućnost kupovine radnog staža, što znači da sve godine trajanja osiguranja ne moraju biti godine tokom kojih su uplaćivani doprinosi). U Bugarskoj postoji poseban penzioni fond za nastavnike koji omogućava prevremeno penzionisanje za nastavnike u javnim i privatnim školama. Od 2000. godine, nastavnici imaju pravo da se penzionišu tri godine pre uobičajene starosne granice za penzionisanje ako su ispunili neophodan period osiguranja kao nastavnici (30 godina za muškarce i 25 godina za žene). Međutim, nastavničke penzije su manje za 0,2% za svaki mesec prevremenog penzionisanja [4, 84].

Položaj žena i muškaraca u penzijskom sistemu Republike Srbije

Prema prethodno važećim odredbama Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju, prilikom obračuna starosne penzije ženama se staž osiguranja povećavao za 15%, a maksimalno do navršениh 40 godina. To je praktično značilo da se ženama sa stažom do 35 godina dodaje 15% staža, a onima sa stažom od 35 do 40 godina računa se automatski 40 godina staža, to jest, procentualno se dodaje manje od 15% [9, 72]. Za više od 40 godina staža, formula obračuna penzija je ista i za žene i za muškarce. Sa uvođenjem postepenog povećanja starosnih kriterijuma za žene, procenat staža koji se dodaje ženama se smanjuje za po jedan procenat godišnje, tako da će na kraju usklađivanja uvećanje staža za žene iznositi samo 6%. Formula žene nagrađuje u cilju umanjenja prethodnih razlika u zaradi i stažu i zapravo ih stimuliše da ostanu na tržištu rada, jer što je žena duže osigurana, veći će biti uticaj dodatog staža na visinu penzije.

Pored toga, omogućavanje ženama da se penzionišu pet godina pre regularne starosne dobi za muškarce utiče na pravičnost raspodele raspoloživih sredstava unutar istih generacija. Iako je mogućnost da se žene penzionišu pre muškaraca postojala u velikom broju država sredinom 20. veka, fiskalna neodrživost penzijskih sistema je dovela do izjednačavanja starosne granice za žene i muškarce u najvećem broju evropskih zemalja na početku 21. veka. Ta činjenica sugerise da se pitanje unutargeneracijske pravičnosti u ovom segmentu nije ni razmatralo dok su nacionalni penzijski sistemi ostvarivali adekvatne performanse. Sa pogoršanjem pozicije sadašnjih (i budućih) penzionera pitanje različitog položaja žena i muškaraca je dospelo u prvi plan, pa se najveći broj parametarskih reformi penzijskih sistema u evropskim zemljama odnosio upravo na povećanje starosne granice za žene i postepeno izjednačavanje sa starosnom granicom za muškarce. U ovom smislu R. Srbija je ostala izuzetak, jer je malo toga urađeno po pitanju smanjenja visoke razlike između starosne dobi za penzionisanje žena i muškaraca (Tabela 2).

Tabela 2 Uslovi za starosnu penziju za muškarce i žene u Srbiji (do 2023.)

Uslovi za starosnu penziju						
Član 19. Zakona	Osiguraniik - muškarac			Osiguraniik - žena		
	Godina odlaska u penziju	Uslovi		Godina odlaska u penziju	Uslovi	
		Godine života	Najmanji staž osiguranja		Godine života	Najmanji staž osiguranja
tačka 1	2011	65	15	2011	60	15
	2011	53 4m	40	2011	53g	35g
	2012	53 8m	40	2012	53g	35g
	2013	54g	40	2013	53g 4m	35g 4m
	2014	54g 4m	40	2014	53g 8m	35g 8m
	2015	54g 8m	40	2015	54g	36g
	2016	55g	40	2016	54g 6m	36g 4m
tačka 2	2017	55g 4m	40	2017	55g	36g 8m
	2018	55g 8m	40	2018	55g 6m	37g
	2019	56g	40	2019	56g	37g 4m
	2020	56g 6m	40	2020	56g 6m	37g 8m
	2021	57g	40	2021	57g	38g
	2022	57g 6m	40	2022	57g 6m	38g
2023	58g	40	2023	58g	38g	
tačka 3	45 godina staža osiguranja					

Izvor: Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje, <http://www.pio.rs/lat/lat-starosna-penzija.html>

Iskustva susednih zemalja i fiskalna neodrživost trenutnog sistema sugerišu da će u narednom periodu biti neophodne određene izmene kako bi se ukinula, ili barem smanjila, neodrživa razlika od čak pet godina između starosne dobi za penzionisanje muškaraca i žena. Nezavisno od neekonomskih kriterijuma u razmatranju ovog problema, jaz između starosnih granica za penzionisanje za žene i muškarce dovodi do nepravičnosti u smislu prinosa koji penzijski sistem odbacuje za muškarce i žene. Čak i pri istim starosnim granicama za muškarce i žene, dolazi do određenog stepena „prelivanja” s obzirom na to da muškarci u proseku žive kraće, pa žene u proseku duže koriste penziju. Međutim, ukoliko se ženama omogući ranije penzionisanje u odnosu na muškarce, onda to značajno povećava razliku u dužini korišćenja penzija, čak i do blizu jedne decenije.

U skladu sa ovim razmatranjima, od 2011. godine, uslovi za starosnu penziju se pooštavaju, s tim što će najveći deo tereta podneti žene. Usklađivanje kriterijuma za odlazak u starosnu penziju će se vršiti do 2023. godine (Tabela 2). Za muškarce, minimalna granica za odlazak u penziju će se povećavati za po 4 meseca godišnje do 2019. godine, odnosno za po 6 meseci od 2019. do 2023. godine, dok se ne dostigne nivo od 58 godina. Staž potreban za odlazak u penziju po ovom osnovu će ostati nepromenjen na nivou od 40 godina. Što se žena tiče, minimalna starosna granica će se povećavati za po 4 meseca godišnje do 2015. godine, a zatim za po 6 meseci od 2015. do 2023. godine, do nivoa od 58 godina života. Međutim, za žene dolazi i do povećanja potrebnog staža osiguranja, sa prvobitnih 35 godina na 38 godina staža osiguranja u 2023. godini.

Ovim odredbama se vrši ujednačenje pozicije muškaraca i žena po pitanju punog staža (40 i 38 godina, umesto 40 i 35 godina) i staža uopšte (6% dodatka na staž žena umesto prethodnih 15%). Iako postoje istorijski razlozi za povoljniji tretman žena u penzijskom sistemu, kao što je lošiji položaj na tržištu rada i u društvu uopšte, čini se da penzijski sistem nije institucija koja treba da rešava ovakve probleme. Stoga su tekuće parametarske promene adekvatne iz perspektive unutargeneracijske pravičnosti i aktuarske neutralnosti, posebno imajući u vidu postepenost uvođenja istih.

U državama članicama EU, visina starosne granice i ostali uslovi za sticanje penzije razlikuju se od države do države, ali ono što je zajedničko jeste da su uglavnom jednaki za oba pola (Tabela 3).

Tabela 3 Uslovi za odlazak u penziju u zemljama OECD-a, (u 2012.)

	Godine života		Godine staža (minimum)		Pravci reforme
	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene	
Austrija	65	60	15 u prethodnih 30 godina, ili 25 godina tokom celog života		Starosna granica za žene se povećava na 65 godina do 2033. godine
Belgija	65	65	45		
Češka	62 i 8 mes.	58 i 8 mes. (sa dvoje dece)	25		sa 25 na 35 godina staža
Danska	65	65	40 godina rezidentstva		sa 65 na 67 do 2022. god.
Estonija	63	63	15		sa 63 na 65 do 2026. god.
Finska	65	65	40 godina rezidentstva		
Francuska	1) 60 minimum 2) 65 regularno	1) 60 minimum, 2) 65 regularno	40 godina radnog staža uz 60 godina starosti		1) sa 60 na 62 godine do 2017. god. 2) sa 65 na 67 godina do 2022. god. 3) sa 40 na 41,5 godinu radnog staža
Nemačka	65 i 1 mesec	65 i 1 mesec	5 godina plaćanja doprinosa		sa 65 na 67 godina do 2032. godine
Grčka	1) 67 2) 62	1) 67 2) 62	1) 15 2) 40		
Italija	1) 66 2) 62	1) 62 2) 63 – samoza-posleni	20 godina radnog staža		sa 62 na 66 godina radnog staža za žene, a zatim sa 66 na 67 godina za oba pola
Poljska	65	60	25	20	na 67 do 2020. godine za muškarce, na 67 do 2040. godine za žene
Slovačka	62	62	15	15	
Slovenija	1) 65 2) 63 3) 58	1) 63 2) 61 3) 58	1) 15 2) 20 3) 40	1) 15 2) 20 3) 38	povećanje na 65 godina i za žene i za muškarce
Španija	1) 67 2) 65	1) 67 2) 65	1) 15 2) 38,5		sa 65 na 66 do 2018. god., na 67 do 2021. god. (žene)

Izvor: OECD, (2013), Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing

Izuzetak je Češka, u kojoj je starosna granica za žene i dalje niža nego za muškarce, ali nivo razlike zavisi od broja odgojene dece (za svako odgojeno

dete starosna granica za žene se smanjuje za određeni broj meseci). U Estoniji, žene takođe odlaze ranije u penziju od muškaraca, ali će se starosna granica izjednačiti do 2016. godine, na nivou od 63 godine. U Austriji, starosna granica za žene je niža od propisane granice za muškarce (65 naspram 60 godina u 2012. godini), ali će se starosna granica za žene postepeno povećavati do nivoa od 65 godina do 2026. godine. U Poljskoj, starosna granica za žene je 60 godina, a za muškarce 65 godina. Starosna granica za penzionisanje žena i muškaraca trenutno iznosi 65 godina u najvećem broju razvijenih država. Međutim, zakonska regulativa u mnogim zemljama propisuje i dalje povećanje starosne granice (za oba pola) u budućim godinama i decenijama: u Italiji na 66 godina, u Norveškoj, Nemačkoj, Španiji i SAD na 67 godina, odnosno u Velikoj Britaniji na 68 godina starosti.

Stož sa uvećanim trajanjem (beneficirani radni staž)

Beneficirani radni staž je staž koji se računa sa uvećanim trajanjem na poslovima na kojima je rad fizički težak i štetan po zdravlje i pored primene svih propisanih mera zaštite. Radna mesta za koja se staž računa sa uvećanim trajanjem se definišu Pravilnikom o radnim mestima, odnosno poslovima na kojima se staž računa sa uvećanim trajanjem. Valorizacija uslova na radu se vrši u određenim vremenskim periodima, tako da se u zavisnosti od poboljšanja uslova rada u pojedinim delatnostima, određena radna mesta izuzimaju iz beneficirane kategorije, jer se primenom novih tehnologija smanjuje ili eliminiše štetnost ovih poslova po zdravlje zaposlenih.

Postoje četiri grupe poslova za koje se staž računa sa uvećanim trajanjem, a za koje poslodavac plaća dodatne doprinose:

- osiguranici čijih se efektivno provedenih 12 meseci na radnom mestu računa kao 14 meseci. Za njih poslodavac plaća dodatnih 3,7% doprinosa;
- osiguranici čijih se efektivno provedenih 12 meseci na radnom mestu računa kao 15 meseci. Za njih poslodavac plaća dodatnih 5,5% doprinosa;
- osiguranici čijih se efektivno provedenih 12 meseci na radnom mestu računa kao 16 meseci. Za njih poslodavac plaća dodatnih 7,3% doprinosa;

- osiguranici čijih se efektivno provedenih 12 meseci na radnom mestu računa kao 18 meseci. Za njih poslodavac plaća dodatnih 11% doprinosa.

Takođe, Zakonom o penzijskom i invalidskom osiguranju definisana je posebna grupa beneficiranih radnih mesta (pripadnici MUP-a koji rade na posebno složenim, specifičnim, odnosno operativnim poslovima, pripadnici Bezbednosno-informativne agencije i Ministarstva spoljnih poslova, profesionalna vojna lica) kojima se staž računa sa uvećanim trajanjem i to tako da se 12 meseci rada računa kao 16 meseci osiguranja.

Pored uvećanog staža, starosna granica za osiguranike koji rade na ovim poslovima znatno je niža od standardne starosne granice, što se može i videti u Tabeli 4.

Tabela 4 Minimalna starosna granica za odlazak u penziju

Godina odlaska u penziju	Godine života do kojih se maksimalno snižava starosna granica
2011	53 godine i 4 meseca
2012	53 godine i 8 meseci
2013	54 godine
2014	54 godine i 4 meseca
2015	54 godine i 8 meseci
2016	55 godina
	50 godina za osiguranike sa stepenom uvećanja 12/18

Izvor: Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje:

<http://www.pio.rs/images/dokumenta/Penzije/beneficirani%20staz.pdf>

U prethodnim decenijama, beneficirane penzije su korišćene kao mehanizam stimulisanja zapošljavanja u pojedinim delatnostima, uz neuvažavanje kriterijuma pravičnosti u odnosu na osiguranike koji radni staž ostvaruju prema regularnim propisima. Naime, sama činjenica da ove kategorije osiguranika mogu otići u penziju sa 54 godine i 4 meseca (kriterijum za 2014. godinu) je jako stimulativan, uzimajući u obzir da osiguranici koji ceo radni vek provedu na ovim poslovima uglavnom u penziju odlaze prema minimalnoj starosnoj granici za odlazak u penziju. S druge strane, doprinosi koji se uplaćuju za osiguranike kojima se staž računa sa uvećanim trajanjem, ne prate povećanje broja godina u kojima ovi korisnici primaju penzije. Doprinosi su srazmerno izračunati u odnosu na staž koji se dodaje (za staž 12/18 stopa doprinosa je tačno veća za 50% od obične stope doprinosa, a uvećani staž koji se dodaje je tačno 50%).

Međutim, dodatno povećanje je neophodno, uzimajući u obzir i veći broj godina tokom kojih će penzije biti isplaćivane.

Iz perspektive unutargeneracijske pravičnosti, osnovni problem leži u tome što ovakav koncept favorizuje "beneficiranu" grupu osiguranika u odnosu na "standardne" osiguranike. Uvažavajući činjenicu da ova grupa osiguranika u penziju odlazi i do 10 godina ranije od standardnih osiguranika, uz mogućnost korišćenja staža sa uvećanim trajanjem, može se zaključiti da su implicitne stope prinosa za ove korisnike penzija i do nekoliko puta veće u odnosu na one koje ostvaruju standardni korisnici penzija, u zavisnosti od kategorije uvećanog staža. S tim u vezi, moguće je uvesti određene izmene. Na primer, u slučaju odlaska u penziju pre dostizanja standardne starosne granice može se uvesti aktuarski penal, to jest, penzija se može smanjiti za svaku dodatnu godinu dužeg korišćenja penzije. Na taj način bi se stope prinosa koje ostvaruju standardni korisnici penzija i korisnici sa uvećanim stažom približile.

Drugi, radikalniji potez se odnosi na ukidanje institucije beneficiranog radnog staža. U gotovo svim zemljama EU, radnici koji rade u teškim uslovima ili na fizički zahtevnim poslovima, kao što su policajci, pripadnici vojske, rudari, vatrogasci, piloti imaju posebne šeme ranog penzionisanja. Na primer, u Belgiji se policajci mogu penzionisati sa navršene 54 godine, dok u Bugarskoj, kadrovi vojske i policije imaju pravo na penzije, bez obzira na godine starosti nakon ostvarenja dvadeset pet godina osiguranja, od kojih su dve trećine proveli u vojnoj ili policijskoj službi. U novim članicama EU i mnoge druge kategorije radnika imaju pravo na ranije penzionisanje, kao što su radnici u tekstilnoj industriji, teškoj industriji, vozači kamiona i tome slično. Međutim, u zemljama EU, kao i u Sjedinjenim Američkim Državama, beneficirani radni staž ne postoji, jer su uslovi rada i mere zaštite radnika uglavnom dobri. Tamo gde se štetni uticaji ne mogu izbeći, skraćuje se radno vreme i smanjuje broj radnih dana. Moguće je razmotriti da li je omogućavanje beneficiranog radnog staža optimalan pristup u slučaju rizičnih radnih mesta u sektoru bezbednosti, ili je možda bolji pristup da se ovim osiguranicima povećaju socijalne i materijalne beneficije tokom radnog veka, a penzijska prava izjednače sa pravima regularnih penzijskih osiguranika. Sa stanovišta ekonomske efikasnosti, možda je bolje rešenje skraćivanje radnog vremena, čime bi se eliminisali ili značajno umanjili rizici za nastanak profesionalnih bolesti i nastanak bolesti u vezi sa radom i za povrede na radu.

Zaključak

Pitanje unutargeneracijske pravičnosti trenutno nije u fokusu kreatora penzijskog sistema u R. Srbiji, s obzirom da je akcenat tekućih reformi na drugim aspektima penzijskog osiguranja. Međutim, ovo je jedan od aspekata koji nema samo redistributivni karakter, već se tiče i primene aktuarskih principa, što bi, u dugom roku, trebalo da dovede do poboljšanja finansijske pozicije penzijskog sistema u celini. Stavljanje svih korisnika penzija u približno jednaku poziciju, u smislu ostvarivanja jednakih prinosa po osnovu uplaćivanih doprinosa, treba da obezbedi optimalnu raspodelu sredstava kroz penzijski sistem. Favorizovanje određenih kategorija osiguranika iz istorijsko-društvenih razloga je način delovanja koji se postepeno sve više napušta u većini razvijenih zemalja sveta, a akcenat je na primeni principa funkcionisanja privatnih penzijskih fondova. U ovom trenutku, u R. Srbiji postoje izražene unutargeneracijske nepravičnosti koje se mogu rešiti (ili bar ublažiti) merama koje se već primenjuju u zemljama Evropske unije i zemljama u okruženju. Uvođenje aktuarskih penala i podsticaja predstavlja dobar način destimulacije prevremenog odlaska u penziju i ostanka na tržištu rada čak i nakon dostizanja starosne granice. Što se tiče različitog položaja muškaraca i žena, sigurno je da se određena redistribucija od muškaraca ka ženama ostvaruje kroz penzijski sistem, što se može ublažiti približavanjem starosnih granica za odlazak u penziju. Ovo je jedno od pitanja koje sa sobom nosi veliki broj implikacija neekonomskog karaktera, pa je jako teško dati jednoznačan odgovor koja bi mera po ovom pitanju bila optimalna. Pitanje beneficiranog radnog staža je relativno zanemareno, a iz perspektive unutargeneracijske pravičnosti ovo pitanje zavređuje pažnju. U tom smislu, čini se da je poželjno da se pitanje stimulacije radnika u obavljanju teških i fizički napornih poslova izostavi iz penzijskog sistema, a prebaci u domen regulative o radu i radnom odnosu. Trenutno, „beneficirani“ korisnici penzije su značajno favorizovani u odnosu na „standardne“ korisnike penzija, što ne samo da je nepravično, već predstavlja i značajan finansijski izdatak za penzijski fond i republički budžet.

Literatura

1. Altiparmakov, N., (2013), Unapređenje unutar-generacijske pravičnosti i održivosti penzijskog sistema Srbije, FS Istraživački papir, Br. 13/01, Fiskalni savet Republike Srbije
2. Conde-Ruiz, J.I., Profeta, P., (2007), The Redistributive Design of Social Security Systems, Documento de Trabajo, No. 2007-07, Fundacion de Estudios de Economia Aplicada
3. European Commission, (2013), The 2012 Ageing Report - Economic and Budgetary Projections for the 27 EU Member States (2010-2060), European Economy
4. Gancheva, A., (2012), Penzione reforme u Srednjoj i Istočnoj Evropi, Kenichi Hirose (ed.), Međunarodna organizacija rada
5. Ghinararu, C., (2012), Penzione reforme u Srednjoj i Istočnoj Evropi, Kenichi Hirose (ed.), Međunarodna organizacija rada
6. Gramenos et al., (2006), Literature Review on the Redistributive Effects of Pension Systems, Contract VC/2005/0233, No. SI2.419231, Centre de politique sociale et économique européenne
7. OECD, (2013), Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing
8. Quiesser, M., Whitehouse, E., (2006), Neutral or Fair? Actuarial Concepts and Pension System Design, DELSA/ELSA/WD/SEM, No. (2006)9, OECD Social, Employment and Migration Working Papers
9. Rakić, N., Chiappe, R., (2008), Razlike između muškaraca i žena u penzijskom sistemu Srbije, Kvartalni monitor, br. 14, Fond za razvoj ekonomske nauke, pp. 70 - 80
10. Stanić, K., (2010), Penzijski sistem Srbije – Dizajn, kakarakteristike i preporuke, USAID Segaj projekat, Beograd
11. Statistički godišnji bilten – 2012, (2013), Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje
12. Zdravković, A., Domazet, I., Nikitović, V., (2012), Uticaj demografskog starenja na održivost javnih finansija u Srbiji, Stanovništvo, Br. 1/2012, pp. 19 - 44

DISCUSSION ON THE INTRAGENERATIONAL EQUITY OF THE SERBIAN PENSION SYSTEM

Abstract: In the era of unfavorable demographic trends, intra- and inter-generational equity represent aspects of the pension system which more and more attract the attention of economists. In the past few decades in developed countries a large number of theoretical and empirical researches considered this topic, while in developing countries it seems that this question is yet to gain importance in the next period. As for Serbia, only a few attempts has been aimed at intragenerational equity issue, so this research field is very appealing. This paper focuses on three key issues that trouble the intragenerational equity in the Serbian pension system. First, attention is paid to the problem of early retirement, because the current system discriminates against pension beneficiaries reaching the retirement age and favors those who choose early retirement. Second, the problem of unequal treatment of men and women on the basis of different retirement age is considered. Third, analysis of unequal treatment of different professions in terms of insurance period calculated per increased duration is given.

Keywords: pension system, intragenerational equity, retirement age, early retirement, insurance period calculated per increased duration

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA ZEMLJE U TRANZICIJI I NJIHOV PRISTUP EVROPSKOJ UNIJI - POUKE ZA REPUBLIKU SRBIJU

Dr Đorđe Ćuzović*

Apstrakt: Ako pod tranzicijom podrazumevamo proces prelaska socijalističkih zemalja na parlamentarnu demokratiju zapadnog tipa i slobodnu tržišnu privredu, onda bi njen početak mogli vezati za pad Berlinskog zida (9.11.1989. godine). Savremena ekonomska teorija proces tranzicije posmatra u svetlu novih - globalnih ekonomskih paradigmi, i prilagođavanja zemalja istim, s jedne strane, i kroz proces tranzicije postsocijalističkih zemalja, s druge strane. Reč je o uticaju procesa globalizacije i regionalnih ekonomskih integracija na zemlje u tranziciji. S obzirom da Evropskoj uniji pripada zapaženo mesto u regionalnim ekonomskim integracijama, cilj ovog rada je da istraži najbitnije orednice uticaja globalizacije na privredu postranzicionih zemalja i evro integracije. U završnom delu rada pokušaćemo da testiramo efekte tranzicionih promena u Republici Srbiji, kao preduslova za prijem u članstvo EU.

Ključne reči: globalizacija, tranzicione zemlje, Evropska unija, ekonomski efekti pridruživanja EU

Uvod

Tempo prijema postsocijalističkih zemalja u članstvo EU odvija se po različitom kalendaru i u zavisnosti od nivoa i kvaliteta tranzicionih promena. Zemlje iz Centralne i Istočne Evrope (CIE), kandidati za članstvo u EU, ekonomski su bili dosta slabiji od najsiromašnijih članica EU, ali dosta „brži“ od zemalja Zapadnog Balkana. To potvrđuju i proširenja EU u 2004. 2007. i 2013. godini.

Pre nego pređemo na sagledavanje efekata globalizacije na privredu zemalja u tranziciji, mišljenja smo da se u najkraćim crtama treba podsetiti njihovog puta ka ulasku u EU. Razloga za to je više, ali, ključni je taj što pridruživanje zemalja Centralne i Istočne Evrope EU može poslužiti kao putokaz Republici Srbiji (R. Srbija) na putu ka evropskim integracijama.

* Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, e-mail: cuzovic@gmail.com

Hronološki posmatrano, ovim zemljama bilo je potrebno 15 do 17 godina da se pripreme za ulazak u EU. Svih deset zemalja CIE kandidata za ulazak u EU bile su daleko ekonomski slabije i od najsiromašnije članice EU.

Na putu ka definisanju strategije prijema zemalja CIE u EU otvaralo se niz pitanja, poput onih: koje od zemalja su više „evropeizirane“ sa aspekta kulturno-socioloških odrednica, demokratije, stabilnosti i bezbednosti, do ekonomsko-trgovinske liberalizacije tržišta. S druge strane, zemlje CIE očekivale su od EU: finansijsko-ekonomsku pomoć, pristup njihovom tržištu, tehničko-tehnološku podršku i nova marketing-menadžment znanja i veštine. Moglo bi se reći da su zahtevi EU i očekivanja zemalja CIE bili razumljivi. Na putu ka ostvarenju ovih ciljeva EU je kao domaćin institucionalno, korak po korak, osmišljavala strategiju pridruživanja zemalja CIE ka članstvu u porodici „odabranih“.

Zemlje Centralne i Istočne Evrope u procesu pristupanja EU

Kreatori društveno-ekonomske politike u zemljama CIE počinju da savladavaju „tajne“ neoliberalnog koncepta ekonomskog razvoja i novih marketing-menadžment veština. Napušta se model „parohijalne“ privrede a trgovinski tokovi roba i usluga, radne snage i kapitala se internacionalizuju. Različitost stavova pojedinih članica dotadašnje Evropske ekonomske zajednice (EEZ) u pogledu prijema zemalja CIE u njihovo društvo se usaglašava kroz Mاستrihtski sporazum (1993) kada je i zvanično stvorena EU. Definišu se kriterijumi u Kopenhagenu (1993) koji postaju merilo-standard za ocenu zemalja budućih kandidata za prijem u članstvo EU, a to su [13, 11-12]: „1.) stabilnost institucija koje garantuju demokratiju, vladavinu prava, ljudska prava i zaštitu prava manjine, 2.) postojanje funkcionalne tržišne privrede, kao i sposobnost da se izdrže pritisci konkurencije unutar EU i 3.) sposobnost zemlje da preuzme obaveze članstva, uključujući održavanje ciljeva stvaranja političke, ekonomske i monetarne unije.“

Nakon usvajanja kriterijuma iz Kopenhagena urađena je „Bela knjiga“ koja je predstavljala strategiju operacionalizacije faza i postupaka o pripremanju za ulazak na tržište EU. Usledila je i „Agenda 2000“.

Paralelno sa usvajanjem ovih kriterijuma otpočinju i pregovori o pristupanju (PP) zemalja CIE Evropskoj uniji. Početak ovih pregovora uzima se mart 1998.god. kada su u Briselu otpočeli pregovori o pristupanju, poznatiji kao „5+1“ (Republika Češka, Estonija, Mađarska, Poljska, Slovenija i Kipar). U teorijsko-stručnim krugovima ovi PP označavaju početak

„skrinina“ država kandidata za članstvo u EU. U narednoj fazi (2000. godine) počinje „skrinina“ ostalih zemalja CIE (Letonije, Litvanije, Slovačke, Malte, Bugarske i Rumunije). Evropski savet je krajem 2002. god. na samitu u Kopenhagenu, na osnovu izveštaja Komisije za praćenje i ocenu zemalja kandidata za ulazak u EU, objavio da bi osam zemalja CIE mogle da pristupe EU početkom 2004. godine, sa izuzetkom Rumunije i Bugarske [8, 158]. Time su okončani pregovori za prijem osam zemalja CIE u EU, poznatiji kao pregovori od „Kopenhagena do Kopenhagena“.

Trebalo je da prođe deset godina od objave kriterijuma za pristupanje do zaključivanja pregovora. Rumunija i Bugarska kvalifikovale su se za članstvo tri godine kasnije i postale članice EU 2007. god. Hrvatska, Makedonija, Srbija i Crna Gora krenule su istim rasporedom ka pripremama za članstvo u EU, ali po različitom i sporijem kalendaru. Hrvatska je podnela zahtev za prijem u članstvo 2003, a 2005. je započela pregovore za članstvo i 1. jula 2013. postala članica EU. Makedonija je 2005. dobila status kandidata za pregovore u članstvo EU, ali ne i datum otpočinjanja pregovora. Tadašnja državna zajednica Srbije i Crne Gore (SCG) je 2003. započela pregovore o zaključivanju Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP), a Evropska komisija je 2004. promovisala dvostruki-paralelni SSP. Usvojena je 2005. Nacionalna strategija R. Srbije za pristupanje SCG EU poznatija pod nazivom Agenda 2012. Ubrzo su usledile izmene SSP tako da Crna Gora formira svoj tim za pregovore, a 2006. EU zamrzava pregovore o stabilizaciji i pridruživanju [22, 158]. Ponovno otvaranje pregovora R. Srbije i EU za SSP započinje 7. novembra 2007. Konačno R. Srbija je u oktobru 2011. dobila status kandidata za članstvo u EU, a otpočinjanje pregovora institucionalno je uređeno 21. januara 2014. Kada je reč o Turskoj treba istaći da je Komisija je u oktobru 2004. dala predlog Evropskom savetu da otpočinju pregovori za prijem u članstvo EU. Oni su počeli 2005, ali je zabrinutost EU izražena zbog njenog kulturnog i socijalnog uticaja, iako bi ispunila političke i ekonomske kriterijume [3]. Ostale dve zemlje zapadnog Balkana (Bosna i Hercegovina i Albanija) najavljuju da će podneti zahtev za članstvo.

Strategija prijema u članstvo EU

Ugovorom iz Mاستrihta predviđeno je da svaka zemlja može podneti zahtev za prijem u članstvo EU, čime se stvaraju uslovi za razmatranje mogućnosti prijema u EU. Zbog toga je EU postavila nekoliko uslova koje treba ispuniti da bi se stekao „status“ podnosioca zahteva za prijem u članstvo EU. Ti uslovi definisani su tokom zasedanja Evropskog saveta u Kopenhagenu 1993. godine. Tokom Kopenhagenskog zasedanja definisano

je da svaka zemlja može podneti zahtev za prijem u članstvo u EU ako ispuni sledeće uslove [8, 168-175]:

- da ima funkcionalnu tržišnu privredu,
- da ima demokratski politički sistem,
- da prihvati i primeni *acquis communautaire*.

Nakon ovako definisanih uslova i ekonomske tranzicije zemalja bivših centralno planskih privreda sazvana je konferencija u Amsterdamu gde je trebao da se definiše način prijema zemalja bivših centralno planskih privreda u članstvo u EU. Budući da je to pitanje bilo veoma teško odloženo je donošenje odluke o daljem širenju EU na Istok. Amsterdamski ugovor je potpisan 2. oktobra 1997, a stupio je na snagu 1. maja 1999. Nakon ugovora iz Amsterdama, EU je usvojila i ugovor iz Nice. Osnovna namena ugovora iz Nice za koji je postignuta saglasnost u decembru 2000, a koji je zaključen 26. februara 2001. je bila donošenje odluke o proširenju EU na Istok. Međutim, sadržaj rasprave i odluke koje su donete bile su daleko od osnovne namene. Naime, ugovor iz Nice bio je svojevrsna rasprava o načinu donošenja odluka nakon proširenja, odnosno o rasporedu snaga, zemalja dosadašnjih članica, i uticaja u novoj proširenoj EU. Ovim ugovorom pravno je dopušteno novo proširenje, ali su istovremeno 15 zemalja članica zadržale svoje pravo odlučivanja o najznačajnijim pitanjima, ili su onemogućile donošenje odluka novoprimiteljenih zemalja ili zemalja koje nisu imale veliku ekonomsku u političku moć.

Dakle, ugovor iz Amsterdama obezbedio je proširenje EU uz istovremenu promenu strukture moći u okviru EU. Sadržaj promena iz ugovora iz Nice, može se objasniti na sledeći način [8, 177]:

- promena u ponderisanju glasova u Savetu ministara u korist velikih zemalja, a na štetu malih zemalja,
- velike zemlje od 2005. neće imenovati drugog člana u Savetu ministara, a kada broj članica bude 27 broj članova Saveta ministara biće manji od broja članova država članica,
- grupa od osam i više zemalja može stvarati čvršće integracije, i
- zemlje članice se odriču prava veta u 29 novih oblasti.

Ovakav način donošenja odluka usložio je i onako već složen sistem odlučivanja. Ni nove zemlje ni postojeća petnaestorica ne mogu da samostalno donesu nikakvu odluku i na svaku odluku se može uložiti veto. Najveći domet ugovora iz Nice bio je stvaranje uslova za dalje proširenje. Najveći nedostatak ovog ugovora je taj što je usložen rad Saveta ministara zbog načina odlučivanja koji je bio složeniji nego ikad ranije. Dakle, ugovorom iz Nice nije postignut jedan od glavnih ciljeva, a to je da EU bude

bliža kako ljudima tako i zemljama članicama. Na referendumu 2001. Irska nije prihvatila ugovor iz Nice, već na ponovljenom referendumu tokom 2002. Bez prihvatanja ovog ugovora dalje proširenje ne bi bilo moguće. Tako je ovim ugovorom stvorena pravna mogućnost za prijem novih država u članstvo EU.

Evropsku uniju devedesetih godina prošlog veka su karakterisala dva podjednako jaka pravca u pogledu prijema novih članica. Zemlje kao što su Francuska, Italija i Španija zalagale su se da se pre prijema novih članica obavi konsolidacija integracije. Velika Britanija i Skandinavske zemlje dale su prednost proširenju EU u odnosu na konsolidaciju. Ova grupa zemalja došla je u prednost pošto su se tokom 1995. EU priključile Austrija, Finska i Švedska. Pored toga EU je osnovana kao otvorena organizacija i nije se mogla zaustaviti na broju 15. Zbog toga su otpočeli pregovori o priključenju zemalja Centralne i Istočne Evrope EU. Marta 1998. bilateralni pregovori počeli su sa Češkom Republikom, Estonijom, Mađarskom, Poljskom, Slovenijom i Kiprom, a marta 2000. god. sa Bugarskom, Rumunijom, Letonijom, Litvanijom, Slovačkom i Maltom.

U toku ovih pregovora isticani su uslovi iz Kopenhagena (1993) koje zemlje kandidati za EU moraju ispuniti da bi postali njeni članovi, a odnosili su se na funkcionalnu tržišnu privredu, demokratski politički sistem, posedovanje volje, sposobnosti i spremnosti da prihvati i sprovede *acquis communautaire*. Zemlje kandidati nisu imale razvijenu tržišnu privredu prema kriterijumima EU, a što se tiče demokratskog poretka on je bio na značajnom nivou.

Zemlje EU nisu bile sigurne da zemlje kandidati mogu da ispune zahtev sprovođenja *acquis communautaire* posebno u oblasti ekološke politike i zaštiti konkurencije. Evropska unija je prećutno postavljala i četvrti uslov koji se odnosio na neugrožavanje njenih finansijskih interesa i resursa. Zemlje kandidati imale su znatno niži BDP od proseka EU, pa je takva situacija mogla da dovede o promena u finansijskom sistemu EU. Primarni cilj Evropske unije bio je očuvanje jedinstvenog evropskog tržišta, a imjući u vidu ekonomski potencijal zemalja kandidata bilo je neophodno da se one pre prijema pripreme za tržišno poslovanje. Problem primene *acquis communautaire* sastojao se i u tome što on predstavlja živu materiju koja se stalno menja, a veliki broj normi ima ograničavajući karakter iz čega proizilazi da se prilagođavanje mora stalno obavljati. Dogovorom Francuske i Nemačke oko budžeta i zjedničke poljoprivredne politike stekli su se uslovi za zaključak da je 10 zemalja spremno za priključenje EU 2004, a da se dve zemlje (Rumunija i Bugarska) EU priključe 2007.

Sa prijemom Češke, Estonije, Kipra, Letonije, Litvanije, Malte, Mađarske, Poljske, Slovačke i Slovenije od 1. Maja 2004. „Evropa petnaestorice“ postaje „Evropa dvadesetpetorice“ (Evropa 25), čime Evropska unija značajno proširuje svoje granice prema Istoku i Jugu Evrope.

Od 1. januara 2007. god., nakon prijema Bugarske i Rumunije, „Evropa dvadesetpetorice“ postaje „Evropa dvadesetsedmorice“ (Evropa 27). Prijemom Hrvatske 1. Jula 2013. god. „Evropa dvadesetsedmorice“ postaje „Evropa dvadesetosmorice“ (Evropa 28).

Efekti tranzicionih promena u zemljama Centralne i Istočne Evrope - preduslov za prijem u EU

Tranzicione promene bivših socijalističkih zemalja imale su za cilj izgradnju tržišnog privrednog sistema. To nije bio ni malo lak niti jednostavan zadatak. Bivše socijalističke zemlje bile su u obavezi da izvrše temeljite privredno-sistemske reforme da bi mogle aplicirati za prijem u članstvo EU. O tome govori i „spisak“ zahteva EU od zemalja potencijalnih kandidata za prijem u članstvo.

U prvi plan izbija izgradnja tržišnog sistema, privatizacija poslovnih sistema, institucionalne promene i razvoj demokratskog društva. Na platformi ovih privredno-sistemskih reformi očekuje se postizanje makroekonomske stabilnosti nacionalne privrede. Nju treba da prati reforma bankarskog sistema, monetarna i fiskalna stabilnost, politika deviznog kursa i platnobilansna održivost privrednog sistema. Time se ne iscrpljuje lista zahteva. Na dnevni red dolazi reforma države, ustavne promene i donošenje sistemskih zakona. Kreatori makroekonomske politike se „obavezuju“ da razviju finansijsko tržište, tržište radne snage i robe, poreski i računovodstveni sistem. Finansijska tržišta se liberalizuju, a trgovinski tokovi internacionalizuju. Pod plaštom društveno-ekonomske „blagodeti“ inostrani trgovinski lanci postaju „arhitekta“ tržišta posttranzicionih zemalja. Dolazi do svojevrsnog organizacionog, marketinškog, menadžerskog i vlasničkog prestrukturiranja bivših socijalističkih zemalja.

Vlade tranzicionih zemalja imale su na raspolaganju dva modela tranzicije. Jedan je „šok terapija“, a drugi postepena privatizacija. Većina tranzicionih zemalja se opredelila za „šok terapiju“. Istina, to prestrukturiranje ima svoje dobre i loše strane [18, 235]. Politika šok terapije opravdana je u nekim oblastima tranzicionih promena, kao što su liberalizacija trgovine, stabilizacija inflacije i privatizacija malih preduzeća.

Međutim, nada da će „šok terapija“ u promeni sistema razrešiti sve probleme, brzo i za svakoga neće se obistinuti. Kako naš predmet istraživanja u ovom radu nije „cost-benefit“ analiza efekata tranzicione politike u bivšim socijalističkim zemljama, ovom prilikom osvrnućemo se na neke ključne pokazatelje tranzicije.

Evropskim tranzicionim zemljama bila je potrebna čitava decenija da BDP dostigne predtranzicioni nivo. Ukoliko uzmemo da je 1989=100, prema njemu je pet najuspešnijih zemalja dostiglo taj nivo: Poljska 104,5% (1996), Češka 98,7% (1996), Slovenija 100,4% (1998), Mađarska 99,4% (1999) i Slovačka 101,7% (1999) [27, 225].

Sve zemlje u tranziciji CIE su ostvarile značajan napredak, ali u različitim grupama, u pogledu rasta *per capita* dohotka u 1999, izračunato primenom tržišnog deviznog kursa, rangirano od oko 1.500 dolara za Bugarsku i Rumuniju, do skoro 11.000 dolara za Sloveniju. Naprednije od ovih zemalja: Češka Republika, Estonija, Mađarska, Poljska i Slovenija sada sustižu brojne ekonomske pokazatelje ranijih članica Unije. Prosečan *per capita* dohodak, na bazi pariteta kupovne moći iznosi (oko 10.200 dolara) i još uvek je upola manji od odgovarajućeg pokazatelja za EU (22.300 dolara), s tim što Slovenija ima veći *per capita* dohodak (15.700 dolara) od najsiromašnije članice EU (Grčke sa *per capita* dohotkom od 15.200 dolara). Međutim, ostale zemlje CIE: Bugarska, Letonija, Litvanija, Rumunija i Hrvatska zaostaju sa *per capita* dohotkom koji je manji od *per capita* dohotka bilo koje članice EU iz 2000. [27, 227].

Strane direktne investicije u zemlje CIE nakon pristupanja EU

Prethodnim empirijsko-statističkim podacima ne iscrpljuje se bilans efekata zemalja CIE nakon pristupanja EU. Liberalizuju se trgovinski tokovi robe i usluga, kapitala, radne snage, stranih direktnih investicija (SDI), tehničko-tehnoloških inovacija, marketing-menadžment veština itd. Dolazi do transnacionalizacije multinacionalnih kompanija putem SDI. Ilustrativan je u tom smislu podatak da su multinacionalne kompanije iz zemalja EU-15 investirale 120 milijardi dolara do 2002. u zemlje CIE koje su postale članice EU. Posmatrano po zemljama to izgleda ovako: 37% investirano je u Poljsku, 24% u Češku i 22% u Mađarsku. Pravac „kretanja“ SDI u zemlje CIE bio je iz Nemačke i SAD. Nemačka je sa 23% SDI učestvovala u privredi novoprimljenih članica EU, Francuska sa 11% SDI (od čega je 60% investirano u Poljskoj), Austrija sa 10% SDI i Holandija sa 9%. Osnovni kriterijum za privlačenje SDI u posttranzicione zemlje članice EU predstavlja

napredek u privatizaciji i društveno-ekonomska stabilnost privrednog sistema. Multinacionalne kompanije „rasadnici“ SDI visoko vrednuju ove dve odrednice u opredeljivanju za investiranje. U prilog ovoj tezi govori primer proizvođača automobila Škoda. Nakon raspada istočnoevropskog tržišta Škoda auto dolazi u tešku situaciju. Međutim, vlada tadašnje Čehoslovačke liberalizuje svoje tržište i za strateškog partnera „bira“ Volkswagena (VW). Izbor VW kao strateškog partnera obezbedio je Češkoj značajan priliv SDI kroz kooperantsku mrežu dobavljača i prodajno-servisnu mrežu. Sa SDI Češka je „uvezla“ tehničko-tehnološke inovacije, marketing-menadžment veštine, razvila finansijsko tržište (finansijske institucije, finansijske instrumente, berze i berzansko poslovanje) itd. Obim proizvodnje i prodaje automobila povećan je za oko 2,5 puta u 80 zemalja, što predstavlja 10% ukupnog izvoza Češke [25, 99]. Došlo je do svojevrsnog vlasničko-menadžerskog prestrukturiranja privrede Češke.

To može poslužiti i kao primer kreatorima ekonomske politike u Srbiji nakon potpisivanja ugovora o saradnji bivše fabrike automobila „Zastava“ iz Kragujevca i „FIAT Automobili Srbija“ (FAS) [7, 34]. Nadalje, ovaj primer transnacionalizacije poslovanja multinacionalnih kompanija putem SDI dokaz je pozitivnih efekata globalizacije. Češka kao zemlja domaćin multinacionalnim kompanijama uspeła je da kroz prijem SDI integriše lokalne privredne subjekte u strategijske alijanse i trgovinsko-distributivne mreže. To je posebno izraženo u sektoru informaciono-komunikacionih tehnologija. Razvija se model mrežne ekonomije. Strategijsko-poslovne alijanse čine virtuelni lanac snabdevanja čiji je kamen temeljac elektronska razmena poslovnih dokumenata i informacija, tzv. (EDI) i Internet. Proizvodi se, distribuira i trguje (kupuje-prodaje), a da se poslovni partneri „ne vide“.

Kada smo još na terenu SDI i njihovih efekata u posttranzicionim zemljama članicama EU treba istaći da 62% SDI otpada na sektor usluga. To je u korelaciji sa globalnim kretanjima svetske privrede u kojoj dominira sektor usluga sa aspekta učešća u stvaranju BDP. Istina, zagovornici teze da je realni sektor „kičma“ privrednog razvoja prigovaraju na ovakvu sektorsku strukturu. Njihovi prigovori su još glasniji nakon globalne finansijske i ekonomske krize započete 2008, jer glavnog krivca za to proglašavaju sektor finansijskih usluga [23, 31-35].

U kontekstu ove teme, za ekonomsku objektivizaciju uticaja EU na razvoj novoprimljenih članica, bivših tranzicionih zemalja, treba sagledati i njene negativne efekte.

Kontroverze SDI

Za ovaj segment analize opredelili smo se za istraživanju koje je sproveo J. Mencinger [19, 493]. On u ovoj studiji sagledava uticaj SDI na privredu osam tranzicionih zemalja članica EU (Mađarska, Češka, Slovačka, Poljska, Estonija, Letonija, Litvanija i Slovenija), u periodu 1994-2001. Za razliku od većine empirijsko-statističkih istraživanja koja su dokazala pozitivan trend između SDI i ekonomskog rasta zemalje domaćina, J. Mencinger konstatuje da je koeficijent korelacije između ova dva elementa negativan u sedam zemalja, a pozitivan je jedino u Litvaniji. Objašnjenje za ovakav rezultat on nalazi u dubljem sagledavanju odnosa: privatizacije, SDI, njihovog reinvestiranja, „trošenja“ prihoda od privatizacije [19, 493]. Strane direktne investicije u osam posttranzicionih zemalja CIE, budućih članica EU bile su često politički motivisane. Prihodi od prodaje preduzeća otišli su u potrošnju i uvoz, što potvrđuje i odsustvo veze između SDI i bruto fiksnih investicija. Drugi dokaz za to je i pozitivna veza između SDI i deficita tekućeg računa koja je povećala spoljni dug sa 93 mld. dolara na 161 mld. dolara. U istom periodu priliv SDI je uvećan i u apsolutnom i u relativnom iznosu: sa 18 mld. dolara na 106 mld. dolara (sa 8,1% učešća u BDP na 30,3% BDP) [1, 152].

Istraživanje J. Mencingera skreće pažnju i na nekoliko sledećih rezultata do kojih je došao: „više od dve trećine bankarskog sektora i sve velike banke u zemljama EU, izuzev Slovenije, su u domaćem vlasništvu“ [19, 504]. Rast efikasnosti i efektivnosti privatizovanih preduzeća koja su u sastavu multinacionalnih kompanija je skoro jednak negativnim efektima trgovinskog bilansa lokalnih kompanija zbog intra-trgovine u okviru filijala multinacionalne kompanije. Multinacionalne kompanije više doprinose povećanju uvoza nego izvoza u zemlji domaćina, često izbacujući sa tržišta male firme, čime smanjuju konkurenciju [19, 504].

Ovi stavovi J. Mencingera ne mogu se apriori bezrezervno prihvatiti. Razloga za to je više. Ključni, SDI su više nego potrebne posttranzicionim zemljama. Njihova duštveno-ekonomska „valorizacija“ u zemlji domaćina zavisi od više faktora. Istina, ako su sve zainteresovane strane-stejkholderi (valasnici, menadžeri, zaposleni, poslovni partneri i društvo u celini) „domaćinski“ orijentisani prema njihovom „raubovanju“ onda je ekonomski rast moguć [17, 48]. Rizikujući da se ponovimo, istaći ćemo primer Slovačke, gde su SDI u automobilsku industriju imale pozitivan efekat u sektoru radne sanage, razvoju finansijskih tržišta i privrednom rastu.

Privreda Srbije u svetlu tranzicionih promena

Petooktobarske promene najavljivale su novi model društveno-ekonomskog redizajniranja privrede R. Srbije. U promocijono-komunikacionom miksu kreiranja „nove“ Srbije akcenat je stavljen na promene u svim segmentima: političkom, privrednom, socio-kulturološkom, etičkom, društveno odgovornom poslovanju itd. Smatrano je da je jedini i pravi lek za sve probleme R. Srbije neoliberalizam kao nova ekonomska paradigma. Prema ovoj paradigmi, nevidljiva ruka tržišta rešiće sve makroekonomske i strukturne neusklađenosti zemalja u tranziciji. Vidljiva ruka države je suvišna-etatistička i prevaziđena, dok je konkurencija najbolji „arhitekta“ svih tržišnih zbivanja. S druge strane, kreatori tranzicione politike u R. Srbiji, nisu imali u vidu činjenicu da je predviđanje ekonomskih pojava i njihova objektivizacija skopčana s nizom nepoznanica. Stoga, identifikovanje i izbor optimalne strategije rasta i razvoja privrede zahteva svojevrsnu SWOT analizu. Ova analiza nije pratila projekat restrukturiranja naše privrede. Nadalje, političkoj eliti u Srbiji, kao da nisu bili ni poznati stavovi Dž. Šumpetera koji kaže: „da ekonomska teorija pati od Rikardovog greha. To znači da se ekonomska teorija gradi na pretpostavkama“. Danas tome možemo dodati i Krugmanov greh, a on se sastoji u tome da imamo teorije koje opisuju stvarnost bolje od standardne teorije, ali ih ne koristimo u praktičnoj politici [4, 383].

Uprkos upozorenja Dž. Štiglica, R. Srbija umesto postepene privatizacije prihvata „šok“ terapiju [24, 213]. Dotadašnja društvena i državna svojina dobija novog titulara, „partijskog lidera“, tako da partijska svojina postade dominantan oblik vlasništva. Istina, svi elementi korporativnog upravljanja su, na prvi pogled, zastupljeni: od Upravnog obora, nadzornog odbora, do PR menadžera [6, 6-7].

U R. Srbiji započinje prestruktuiranje „giganata na staklenim nogama“ poput „Zastave“ iz Kragujevca. Bio je to probni balon dekomponovanja velikih poslovnih sistema i „kadrovski“ odabir potrebnih i tehnološki „nepodobnih“ radnika. Bilasna aktiva racionalizacije poslovanja u „Zastavi“ 2002. u svom portfoliju, imala je oko 13.800 prekobrojnih radnika. Utešnim obećanjima, kreatori ekonomske politike, najavili su radnicima dobre otpremnine, prekalifikaciju i mogućnost ponovnog vraćanja u fabriku. Radnici, skeptični, blokiraju ulaz zgrade u kojoj se modelira novi profil buduće dekomponovane „Zastave“. Problem tehnoloških viškova u „Zastavi“ nije ni do danas rešen. S ovim se ne iscrpljuje lista noviteta-boljitaka koje je sa sobom donela nova elita, promovišući koncept neoliberalnog kapitalizma (svemoćne nevidljive ruke tržišta).

Nastaje grabež društvene svojine. Menadžersko i vlasničko prestrukturiranje privrede R. Srbije se nastavlja. Privatizacija se svela na kupovinu građevinskog zemljišta. Umesto da restrukturiraju, diversifikuju i strategijski osmisle proizvodni proces u tim preduzećima, oprema se prodaje kao „staro“ gvožđe. Nema novog zapošljavanja, razvoja, proizvodnje, niti, kreiranja izvoznog proizvoda. Nije retkost, da na temeljima fabričkih hala niču novi poslovno-stambeni objekti. Novi menadžeri kupuju preduzeća, na prvi pogled, transparentno: po modelu tendera i aukcijske prodaje. Međutim, kasnije se ispostavilo da je tu bilo asimetričnih i insajderskih informacija, koje su protežirale „odabrane“ kupce. Rađa se novi sloj kapitalista. Iako se u privrednom registru njihove kompanije vode kao akcionarska društva, najveća vrednost portfolia u tim kompanijama nije zasnovana na berzanskoj vrednosti akcija, već na političkoj podršci vladajuće političke elite.

U prilog ovoj tvrdnji govore i 24 sporne privatizacije koje EU stavlja kao prioritet kreatorima naše ekonomske politike, u otpočinjanju pregovora za ulazak u EU. Javna preduzeća, sudeći po menadžmetu i zaposlenima nemaju status javne, već „partijske svojine“. U poslednjih desetak godina, konkurs kao model prijema novih radnika u javna preduzeća se ne praktikuje. U javnim preduzećim se ne zapošljavaju najbolji, već partijski podobni. Toliko najavljivana departizacija zapošljavanja još nije ni krenula. Mladi kupuju list „Poslovi“ u kojem Nacionalna služba za zapošljavanje oglašava slobodna radna mesta, međutim, pri prijemu se najviše vrednuje partijska pripadnost. Otvara se pitanje: šta da rade mladi i obrazovani, puni znanja i energije. Odgovor na to pitanje, daje i Izveštaj svetskog ekonomskog foruma, prema kome su naš najprepoznatljiviji izvozni „proizvodi“ u 2012. godini mladi i školovani kadrovi. Stopa nezaposlenosti pre krize (2008) iznosila je 14%, da bi u 2012 bila 23%. Posebno zabrinjava podatak da se u populaciji mladih (15-24 godine) nezaposlenost kreće na nivou 60%. Broj izdržavanih i radno aktivnih lica se, skoro izjednačio (1:1,1). S druge strane, prema Izveštaju svetskog ekonomskog foruma Srbija je zauzela 101. mesto od 148 rangiranih zemalja [29, 18]. Istovremeno, to je i poslednja zemlja po konkurentnosti u regionu. Ispred nje su: Albanija (95. mesto), BiH (87. mesto), Hrvatska (75. mesto), Grčka (91. mesto), Mađarska (63. mesto), Makedonija (73. mesto), Crna Gora (67. mesto) i Rumunija (76. mesto). Kao logično, otvara se i pitanje: da li je proces tranzicije i prestrukturiranja privrede R. Srbije, zasnovan na neoliberalnom konceptu razvoja, doprineo poboljšanju poslovnih performansi i konkurentskoj prepoznatljivosti privrede R. Srbije. Traži se odgovor na pitanje: kako funkcioniše nacionalna privreda u uslovima globalnih i regionalnih ekonomskih integracija [26,

119]. U pitanju je fenomen koji se u savremenoj literaturi naziva „takmičenje teritorija“ [20, 10]. Globalno tržište, taj tzv. „koordinantni sistem“, pruža nacionalnim tržištima šansu da se takmiče, ocenjujući-mereći njihov uspeh u „koordinantnom sistemu globalne konkurentnosti“.

Nivo razvijenosti privrede Republike Srbije

Globalna finansijska i ekonomska kriza je razotkrila da dosadašnji model privrednog rasta i razvoja R. Srbije nije održiv i da se mora menjati, ako želimo da izbegnemo sudbinu nerazvijene i prezadužne zemlje [15, 6]. Empirijska istraživanja govore da je u 2010. učešće industrijske proizvodnje u BDP, iznosilo 15%, što predstavlja pad od 60%, u odnosu na 1990, kada je industrijska proizvodnja učestvovala sa 31% u BDP. Broj industrijskih radnika u periodu 1990-2010. opao je sa 1,03 miliona na 0,3 miliona. Autori „Nacrta strategije reindustrijalizacije Srbije“, taj proces nazivaju „deindustrijalizacijom“ [16, 3]. Finansijski sektor postaje „gospodar“ realnom sektoru. Prihodi od privatizacije nisu investirani u realni sektor (industriju i poljoprivredu), već u finansiranje javne potrošnje i smanjenje socijalnih tenzija. Priliv stranih direktnih investicija (SDI) u R. Srbiju, u periodu 2001-2008. je mali, dok su *greenfield* i *brownfield* investicije zanemarljive. Posmatrano s aspekta strukture kompanija nosioca SDI u R. Srbiji, najveći investitori su (Telenor, Gasprom, Delez, Fijat, banka Inteza, Filip Moris, U.S. Steel, i Lafaž). Taj pad je još uočljiviji od 2008, što predstavlja svojevrsno zatišje. Ako se poredimo sa ostalim posttranzicionim zemljama i zemljama u razvoju slika je još drastičnija. Priliv SDI u ovim zemljama premašio je 50% globalnih tokova SDI. Posmatrano s aspekta strukture SDI u Srbiji, prednjače: finansijski sektor, trgovinski lancimaloprodaja, hrana, piće i poljoprivreda, i nekretnine. U zemljama Centralne i Istočne Evrope (CIE), taj trend je sasvim drugačiji, tako da industrijski sektor, prednjači u privlačenju SDI.

Učešće R. Srbije u globalnoj privredi je zanemarljivo. Posmatrano s aspekta BDP R. Srbija se u 2012. našla na 74. mestu, od 220 zemalja, što predstavlja 0,07 posto svetskog BDP. U svetskom izvozu Srbija učestvuje sa 0,07%, a u uvozu 0,12% [28].

Učešće izvoza u BDP Srbije u 2012. god. iznosilo je 27,6%, a učešće uvoza u BDP 48,7%. Bilans spoljnotrgovinske razmene R. Srbije u 2012. [21], posmatran sa aspekta strukture uvoza izgleda ovako: intermedijarni proizvodi 28,4%, kapitalni proizvodi 22,2%, energenti 23,5% i netrajna dobra 13,4%. Posmatrano sa aspekta učešća pojedinih proizvoda u ukupnom

uvozu, zapažamo da prednjači uvoz nafte i gasa 11,3% i hemijski proizvodi 16,5%. Motorna vozila učestvuju u našem ukupnom uvozu sa 6,2%.

Ohrabruje podatak da je pokrivenost uvoza izvozom u periodu 2009-2013. povećana sa 47,9% na 70%. Zasluge za to pripadaju Fijat automobilima Srbija (FAS). Međutim, to je samo jedna strana medalje, ali, ne i dovoljan element za ekonomsku objektivizaciju spoljnotrgovinske razmene R. Srbije s inostranstvom. Još uvek je alarmantan podatak da u strukturi izvoza dominira učešće nerazmenjivih dobara, kao što su: sirovine, repromaterijal i hrana. Primarni proizvodi prerađivačke industrije čine 86,4% našeg izvoza, gde dominira izvoz prehrambenih proizvoda 13,3%, proizvodi od osnovnih metala učestvuju sa 9,4%, hemijski proizvodi 8,1% i poluproizvodi od gume i plastike 7,1%.

Prethodna analiza poslužiće nam kao platforma u traženju odgovora na pitanja [22, 171]: 1) kuda želi da krene R. Srbija, i 2) s čime želi da krene, u regionalne ekonomske integracije (EU) i globalne integracije. Pre odgovora na ova pitanja, podsetićemo se da je u periodu 2001-2008. BDP R. Srbije rastao po prosečnoj stopi od 5,4%. Međutim, on ni u tom periodu nije doprineo poboljšanju poslovnih performansi i konkurentске prepoznatljivosti privrede R. Srbije. Kriza iz 2008. godine razotkrila je da je ovakav rast BDP neodrživ, jer je on bio potršaćki vođen. To i nije loše, međutim, povećanje BDP nije rezultat rasta industrijske proizvodnje (realnog sektora), već je taj rast uslovljen prihodima od privatizacije. Od 2008, R. Srbija se suočava sa dvostrukom krizom koju neki ekonomisti [11, 16] nazivaju krizom sa „duplim dnom“. Reč je strukturnoj krizi naše zemlje, s jedne strane, potpomognute globalnom finansijskom i ekonomskom krizom, s druge strane. S osloncem na empirijsko-statističke podatke, zapažamo, da R. Srbija od 2008. beleži pad BDP. U 2010. rast BDP iznosio je 1,8%, dolazi do blagog rasta u 2011. godini od 2%, a u 2012. BDP beleži pad od 1,5%. Alarmatan je podatak da je nivo BDP u R. Srbiji (u 2012) manji za 30% u odnosu na BDP (iz 1989). Autori studije „Nacrt strategije reindustrijalizacije R. Srbije“ [16, 3] smataju da je „*output gap*“ uobičajeni pratilac prve faze tranzicije.

Zaključak

Podsetimo se da je evropskim tranzicionim zemljama bila potrebna decenija da BDP dostigne predtranzicioni nivo. Istina, zemlje u tranziciji Centralne i Istočne Evrope (CIE) su ostvarile značajan napredak, ali u različitim grupama, u pogledu rasta *per capita* dohotka. Naprednije od ovih

zemalja: Češka Republika, Estonija, Mađarska, Poljska i Slovenija sada sustižu brojne ekonomske pokazatelje ranijih članica EU. Ostale zemlje CIE: Bugarska, Letonija, Litvanija, Rumunija i Hrvatska zaostaju sa *per capita* dohotkom koji je manji od *per capita* dohotka najsiromašnije članice EU iz 2000. godine (Grčka). U drugoj fazi tranzicije postranzicione zemlje CIE povećale su BDP u proseku od 40%. U tom periodu industrijska proizvodnja u R. Srbiji je pala 3,5%, a poljoprivredna proizvodnja za 8%. Ako se tome dodaju i drugi nepovoljni pokazatelji kao što je visok spoljni dug, i fiskalni deficit iznad 3% BDP, što se prema standardu smatra gornjom granicom izvesno je da dosadašnji model privrednog rasta i razvoja R. Srbije nije održiv i mora se temeljno menjati. Sve nam to daje povoda da zaključimo da će put ulaska R. Srbije u članstvo EU biti „trnovit“ i skopčan sa nizom ograničavajućih faktora, posebno s aspekta strukturnih promena privrede. Istina, ohrabruje činjenica da je R. Srbija dobila datum za otpočinjanje pregovora, za članstvo u EU. Međutim, to jeste važan, ali ne i dovoljan preduslov da se R. Srbija nađe u društvu „probranih“. Kako je vreme najbolji sudija, tako i u ovom slučaju ono će pokazati sve efekte ohrabrenja političara i kreatora ekonomske politike, s jedne strane, i realnih očekivanja i razočarenja građana, s druge strane, od članstva u EU. Bez obzira na sve neizvesnosti kada i da li će R. Srbija postati članica EU, jedno je tačno: ulazak R. Srbije u EU je na ovim prostorima, skoro dve decenije, „najisplativiji“ projekat u predizbornim obećanjima političke elite.

Literatura

1. Antevski, M. (2008). *Regional Economic Integration in Europe*. Miroslav Antevski, Beograd.
2. Blakely, E. & Bradshaw, T. (2006). *Planning Local Economic Development-Theory and Practice*. California: Sage Publications Inc.
3. Carkoglu, A., & Rubin, B. (Ed.). (2003), *Turkey and the European Union: Domestic Politics, Economic Integration and International Dynamics*. Frank Cass Publishers, London.
4. Cohn, T. (2010). *Global Political Economy: Theory and Practice*. New York: Pearson.
5. Ćuzović, Đ., (2013). *The Positioning of the Serbian Economy in the Global Economy – Development of Higher Forms of Cooperation with Foreign Countries*. Presented at the International Scientific Conference: Economic Science on the Crossroad, Institute of Economic Sciences, Belgrade.

6. Ćuzović, S. (2013). *Strategija izvožno orijentisane privrede-preduslov za izlazak Srbije iz krize*. Referat sopšten na naučnom skupu *Moguće strategije izlaska Srbije iz krize*, Beograd.
7. Ćuzović, S. Ćuzović, Đ. (2008). Franšizing kao visokostandardizovan model internacionalnog biznisa (Ugovor o sardnji „Zastava- FIAT“). *Poslovna politika*, 37, str. 10-11.
8. Dinan, D. (2009). *Sve bliža Unija: Uvod u evropsku integraciju*. Službeni glasnik, Beograd.
9. Drašković, V. (2010). Neoliberalni motivi globalizacije i pseudo-tržišne tranzicijske privrede. *Montenegrin Journal of Economics*, 6(11), str. 9-16.
10. Drašković, V. Lakić, S. Jovović, S. Rutović, Ž. Drašković, M. (2010), *Globalizacija u ogledalu razvoja, krize i medija*. ELIT – Ekonomska laboratorija za istraživanje tranzicije, Podgorica.
11. Đuričin, D. (2012). *Interview with Đuričin. D.* Kopaonik business forum, Tanjug, 06.03.2012.
12. Eric, S. R. (2006). *Globalna ekonomija (kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji)*. Čigoja štampa, Beograd.
13. European Commission (1992). *The Challenge of Enlargement*, Bulletin of European Communities Supplement 3/92, Brussels-Luxemburg.
14. European Commission (2002). *Bulletin of European Union 12/2002*, Brussels.
15. Grupa autora (2011), *Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020*. Beograd: USAID- SEGA.
16. Grupa autora (2013). *Nacrt strategije reindustrijalizacije Srbije*, available at www.sanu.ac.rs/Projekti/Skupovi2013/Reind.pdf.
17. Held, D., (2003). *Debate o globalizaciji*, Zbornik radova *Globalizacija, mit ili stvarnost*. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd.
18. Kornai, J. (2006). *The great transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment*, *Economics of Transition*, 14(2), p. 235.
19. Mencinger, J. (2003). *Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth*. *Kyklos*, 56(4), pp. 491-508.
20. Molnar, D. (2011). *Lokalni ekonomski razvoj (teorija, analiza, praksa)*. Zrenjanin: Asocijacija novinara Banata "Banat-info" NIP Zrenjanin.
21. Republički zavod za statistiku, (2013) *Saopštenje br.187-LXIII (statistika spoljne trgovine)*, Beograd: RZS.
22. Samardžić, S. (2009). *Srbija u procesu pristupanja Evropskoj uniji*. Službeni glasnik, Beograd.
23. Stiglitz E. J. (2013). *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. Akademska knjiga, Novi Sad.
24. Stiglitz E. J. (2005). *Globalization and Its Discontents*. Faculty of Economics, Belgrade.

25. Stoiljković, S. (2009). *Nacionalna ekonomija u uslovima globalizacije*. Magistarski rad, Ekonomski fakultet, Niš.
26. Tomos, G. (1997). *Strategic Management*. New York: Prentice-Hall.
27. UN/ECE, (2000). *Economic Survey of Europe 2000, No. 1*, New York and Geneva: United Nations, 2000.
28. World Bank (2012). *World Development Indicators*, dostupno na <http://data.worldbank.org/sites/default/files/wdi-2012-ebook.pdf> (pristupljeno 14.10.2014).
29. World Economic Forum, (2013), *Global Competitiveness Report*, dostupno na http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (pristupljeno 18.10.2014).

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE COUNTRIES IN TRANSITION AND THEIR ACCESSION TO THE EUROPE UNION - LESSONS FOR REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: If we regard to the transition as the process of traversing of the socialist countries to parliamentary democracy of Western-type and a free market economy, then its beginning could be the fall of the Berlin Wall (9th November 1989). End of the Cold War and the dissolution of the Soviet Union is a historical assumption that Europe rebuild economically, culturally and politically. Modern economic theory sees the process of transition in the light of new global economic paradigms, and adapting the countries to these paradigms, on the one hand, and through the transition of post-socialist countries, on the other hand. It is the impact of globalization and regional economic integration on the countries in transition. Since the place of honor in the regional economic integration belong to the European Union objective of this study is to investigate the most important determinants of the impact of globalization on the economy of post-transitional countries and Euro integration. In the conclusion of the paper by using the empirical statistical data we will try to test the effects of the transition process in Serbia, as a precondition for EU membership.

Keywords: globalization, transitional countries, the European Union, the economic effects of accession

TRGOVINA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE SA OSVRTOM NA INTERNACIONALNE TRGOVINSKE LANCE U REPUBLICI SRBIJI

Dr Sreten Ćuzović*, Dr Svetlana Sokolov Mladenović**

Abstrakt: Globalizacija je proces širenja međuzavisnosti zemalja i regiona kao posledice dinamičnog razvoja ekonomskih, kulturnih, ekoloških, političkih i drugih veza i odnosa, i ovako sagledana predstavlja pitanje koje je poslednjih 10-15 godina na dnevnom redu naučno-stručne javnosti. Istovremeno, ona diktira uslove u kojima funkcioniše privreda i svi njeni segmenti. Trgovina kao privredni sektor svoje aktivnosti obavlja u uslovima globalizacije. Pri tome, ona poslednjih godina dobija epitet internacionalne aktivnosti. Polazna hipoteza u ovom radu jeste da trgovina funkcioniše u uslovima globalizacije i permanentno širi svoje aktivnosti izvan nacionalnog tržišta. Testiranje ove hipoteze odvijaće se na poligonu tržišta Republike Srbije koje poslednjih godina predstavlja tržišnu nišu generisanja profita od strane pojedinih internacionalnih trgovinskih lanaca. Analiza odabranih internacionalnih trgovinskih lanaca ima za cilj da ukaže na njihove ključne strategije poslovanja, kao i efekte koje ove kompanije imaju na celokupan ambijent u kome funkcioniše trgovinski sektor Republike Srbije.

Ključne reči: globalizacija, internacionalizacija, trgovina, strategija, tržište Republike Srbije

Uvod

Jedno od osnovnih obeležje savremenih uslova poslovanja jeste i globalizacija. U takvim uslovima funkcioniše i trgovina kao sektor koji je doživeo je krupne promene krajem prošlog i početkom ovog veka, ne samo u svetu, nego i kod nas. Brojne promene, koje daju pečat funkcionisanju trgovinskih kompanija kod nas, nastale su u pravcu harmonizacije trgovinskog sektora Republike Srbije (R. Srbije) sa razvijenim tržišnim privredama, posebno zemljama Evropske unije. Početkom 2000. godine započinje implementacija koncepta moderne i otvorene tržišne privrede, čime se stvaraju pozitivni preduslovi za dolazak inostranih trgovinskih kompanija na tržište R. Srbije. Mnoge od njih R. Srbiju vide kao šansu za

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: sreten.cuzovic@eknfak.ni.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: svetlana.sokolov@eknfak.ni.ac.rs

dalje širenje poslovanja i tržišnu nišu za generisanje profita. Trenutno u R. Srbiji posluje devet inostranih trgovinskih kompanija (prehrambenog tipa), koje primenjuju različite strategije poslovanja u cilju kreiranja i održavanja konkurentne prednosti. Cilj rada jeste da analizira poslovanje pojedinih internacionalnih trgovinskih lanaca, što u krajnjoj instanci vodi markiranju sličnosti i razlika u poslovanju ovih kompanija na tržištu R. Srbije i efekata koje one mogu imati na celokupan ambijent u kome funkcioniše trgovinski sektor R. Srbije.

Internacionalizacija kao strategija rasta i razvoja trgovinskih kompanija

Internacionalizacija trgovine svoj izražajni oblik dobija kroz širenje poslovanja izvan domicilnog tržišta zemlje u kojoj trgovinska kompanija ima sedište. Reč je o povećanju broja inostranih trgovinskih kompanija uz istovremeno smanjenje domaćih. Kroz internacionalizaciju poslovanja pronalazi se prostor za tržišnu ekspanziju, kao i dodatni podsticaj za rast i razvoj kompanija. Osim toga, na ovaj način dolazi se i do inovacija i mogućnosti da se uči od konkurenata. Internacionalizacija je imanenta velikim trgovinskim kompanijama u nekoliko zemalja, po pravilu sa razvijenom trgovinom u Evropi. To su, pre svega, Nemačka, Francuska, Velika Britanija, Belgija i Holandija. Pored ovih zemalja, pravac internacionalizacije se postepeno širi, tako da je danas prihvaćen tzv. trijadni pristup (biti na tržištima): 1) EU, 2) SAD i Kanade i 3) Japana. Sa internacionalizacijom trgovine intenzivno se menjaju metodi putem kojih se roba distribuira do krajnjih potrošača. Međutim, iz istorijskog ugla, na trgovinu se veoma dugo gledalo kao na delatnost lokalnog karaktera, uz ograničenu tržišnu moć i ograničene menadžerske veštine. Konsekventno, veliki proizvođači, odnosno, dobavljači dominirali su nacionalnim i međunarodnim tržištem, dok je trgovina imala samo ulogu posrednika u dostavljanju robe tržištu. Tokom vremena ova situacija se menja, tako da se moć trgovine u kanalima distribucije postepeno povećava. Ovo se posebno manifestuje pojavom velikih trgovinskih kompanija koje su izgradile tržišno prisustvo, uz sposobnost da upravljaju i kontrolišu kanal distribucije. Kroz njihovu tržišnu koncentraciju, menja se balans moći kanala sa proizvođača na trgovinu. Širenje i povećanje volumena trgovinskih aktivnosti stimulatивно je delovalo na njihovu internacionalnu ekspanziju. Profit ostvaren na nacionalnom tržištu investira se u nova tržišta, u pokušaju da se održi ciljna stopa rasta. Velike trgovinske kompanije, suočene sa ograničenim mogućnostima na domaćem tržištu, šire poslovanje na

internacionalna tržišta. Prvi primeri internacionalne ekspanzije vezuju se za američki trgovinske kompanije *Woolworths* i *Sears Roebuck*, koje su na ovakav način poslovale još krajem 19. i početkom 20. veka. Današnje stanje aktuelnih tokova u trgovini ukazuje na činjenicu da je internacionalizacija zakonitost poslovanja savremenih trgovinskih kompanija.

Literatura iz oblasti internacionalizacije trgovine, posebno maloprodaje, postaje dosta obimna i raznovrsna u poslednjih 10-15 godina. Ova naučno-istraživačka oblast privukla je, i još uvek privlači, pažnju velikog broja autora, uglavnom iz razvijenih tržišnih privreda, gde je i sama internacionalizacija trgovine dobila praktičnu valorizaciju. Sve je to dovelo do brojnih i raznovrsnih definicija ovog fenomena, tako da se ne može govoriti o nekoj opšteprihvaćenoj definiciji pojma internacionalizacije trgovine. Ovom prilikom ćemo pokušati da prikazemo različita pojmovna shvatanja internacionalizacije trgovine, ukazujući na njihove sličnosti i razlike.

Hronološki posmatrano, prva teorijska tumačenja i definicije internacionalizacije trgovine javila su se u SAD-u, čiji su autori kreirali teorijsku osnovu daljeg razvoja ove naučno-istraživačke oblasti. Hollander [1, 10], Waldman [2, 8] i Kacker [11, 9] su prvi američki autori koji su dali svoje tumačenje i definiciju internacionalizacije trgovine, po kojima ona predstavlja kretanje trgovinskih kompanija sa nacionalnih na inostrana tržišta, pod pritiskom „push“ faktora, kao što su: visok nivo konkurencije na domaćem tržištu, saturacija tržišta, zakonsko-pravna regulativa i sl [3, 335]. Razlozi za postavljanje teorijskih osnova internacionalizacije trgovine od strane američkih teoretičara uglavnom su praktične prirode. Naime, prve kompanije koje su započele sa internacionalnom ekspanzijom bile su sa područja SAD-a. Tako je američka trgovinska kompanija *Woolworth* prva u svetu započela poslovanje izvan nacionalnog tržišta, tačnije 1897. godine na kanadskom tržištu, krajem 1909. godine u Velikoj Britaniji i krajem 1926. godine u Nemačkoj. Ubrzo nakon toga, i kompanija *Sears Roebuck* započinje svoju internacionalnu ekspanziju, 1942. godine na Kubi i 1947. godine u Meksiku. Ove dve kompanije su u to vreme imale ključnu ulogu u kreiranju kanala distribucije zemalja u kojima su poslovale, da bi sa druge strane služile kao praktična potvrda teorijskih stavova razvijenih u američkoj literaturi iz oblasti trgovine.

Po ugledu na američke trgovinske kompanije, i evropske, krajem 40-ih i 50-ih godina prošlog veka, kreću u osvajanje internacionalnih tržišta, pre svega SAD-a i Japana. To je, s druge strane, uslovalo i pojavu teorijskih tumačenja i definicija internacionalizacije trgovine, od strane evropske

naučno-stručne javnosti. Polazeći od stavova svojih kolega, evropski autori su pokušali da daju širi doprinos u kreiranju konceptualnog okvira za definisanje i jednostavnije shvatanje internacionalizacije trgovine. Tako se prema J. Dawson-u [7, 270] pod internacionalizacijom trgovine podrazumevaju „svi poslovi koji se od strane jedne trgovinska kompanija ili njenih prodajnih objekata obavljaju u više od jedne zemlje, odnosno transfer ovih poslova sa nacionalnog na internacionalna tržišta“. U kontekstu definisanja internacionalizacije, Dawson je identifikovao osam razlika „u organizaciji i menadžmentu“ između trgovinskog i proizvodnog sektora: 1) ravnoteža između centralizovanog i decentralizovanog odlučivanja; 2) relativna važnost organizacione ekonomije i uspostavljanja ekonomije obima; 3) stepen prostorne disperzije u preduzećima sa višestrukim menadžmentom; 4) relativna veličina menadžmenta u odnosu na veličinu firme; 5) relativni izlazni troškovi u slučaju da su donete suprotne odluke; 6) brzina stvaranja priliva prihoda posle donošenja investicione odluke; 7) različite karakteristike protoka gotovine (cash flow); 8) relativna vrednost zaliha.

Šire shvatanje u odnosu na Dawson-a dao je S. Burt [5, 395] po kome „internationalizacija trgovine uključuje difuziju određenih trgovinskih koncepata i formata na nova, inostrana tržišta, kao i internacionalizaciju menadžerskih funkcija i tehnologije“.

Na bazi radova svojih američkih i evropskih kolega, posebno J. Dawson-a, autori I. Vida i A. Fairhurst [13, 145] razvili su model internacionalizacije trgovine koji predstavlja teorijskih osnov budućih istraživanja iz ove oblasti. Model uključuje prethodna istraživanja, procese i rezultate koji nastaju usled internacionalne ekspanzije trgovinskih kompanija, pri čemu se sugerise da su karakteristike kompanije i njenog menadžmenta dva vodeća faktora odlučivanja o procesu internacionalizacije. Dalje, ove karakteristike mogu biti podeljene na pet elementa: 1) konkurentne prednosti, 2) međunarodno znanje, 3) međunarodno iskustvo, 4) stavovi menadžmenta i 5) veličina trgovinske kompanije. To nam govori da su, prema ovim autorima, interni faktori kompanija odlučujući u procesu internacionalizacije njenog poslovanja.

U prikazu definicija internacionalizacije trgovine, posebno ističemo onu koju je dao N. Alexander, iz razloga što se ona veoma često citira u literaturi. Po njemu, „internationalizacija trgovine predstavlja upravljanje poslovima trgovinske kompanije na različitim inostranim tržištima koja se međusobno razlikuju u pogledu zakonsko-pravne regulative, socijalnih uslova, kulturnog okruženja i strukturnih promena u trgovini“ [1, 5].

Imajući u vidu sve napred izložene definicije, pokušaćemo da ukažemo na njihove zajedničke karakteristike, koje se ogledaju u sledećem:

- internacionalizacija trgovine predstavlja transfer znanja, koncepata i poslovnih formata,
- internacionalizacija trgovine podrazumeva poslovanje na dva i višerazličita internacionalna tržišta,
- internacionalizacija trgovine omogućava prevazilaženje jezičkih, kulturnih, socioloških i zakonsko-pravnih barijera u komunikaciji između dve zemlje,
- internacionalizacija trgovine omogućava širenje poslovanja izvan nacionalnih tržišta i pronalaženje novih izvora za generisanje profita,
- internacionalizacija je kompleksan proces, a ne serija događaja.

Na bazi zajedničkih karakteristika svih definicija, možemo doći do neke, uslovno rečeno, opšteprihvaćene definicije, a to je da internacionalizacija trgovine predstavlja proces transferisanja poslovanja van granica nacionalnog tržišta na ona čije se karakteristike međusobno razlikuju, sve u cilju pronalaženja novih, nesaturiranih, tržišta i novih izvora generisanja profita.

Internacionalizacija *versus* globalizacija

Govoreći o internacionalizaciji trgovine, a imajući u vidu praktični i teorijski značaj globalizacije, kao i različite aspekte pristupanja ovom procesu, mišljenja smo da ih je neophodno integralno sagledati, uz pokušaj pravljenja distinkcije između njih. Naime, u literaturi se otvaraju brojne teorijske rasprave na temu da li su procesi internacionalizacije i globalizacije sinonimi, ili je reč o različitim procesima. Kako bismo dali odgovor na ovo pitanje poći ćemo od različitih definicija procesa globalizacije, ali i definicija procesa internacionalizacije, koje smo prethodno izložili.

Teorijski pristupi pojmu globalizacije formalno su različiti, ali ipak u suštini bliski. Razlike u formulaciji se mogu svesti samo na nijanse, jer se kod svih radi o definisanju jedne iste tendencije čiji je krajnji cilj novi, globalni svetski poredak.

Najkraće, „globalizacija predstavlja proces širenja međuzavisnosti zemalja i regiona kao posledice dinamičnog razvoja ekonomskih, kulturnih, ekoloških, političkih i drugih veza i odnosa“ [10, 11]. Jedno shvatanje globalizaciju posmatra kao proces uspostavljanja povezanosti sveta, snagom tržišta, a ne snagom države, u kome narodi nisu odvojeni jedni od drugih

protekcioniškim barijerama i granicama. Međutim, globalizacija kao proces ujedinjavanja čovečanstva ne može se posmatrati samo sa jednog stanovišta, ekonomskog, geopolitičkog ili ideološkog [8, 3].

Za našu temu je od značaja da globalizaciju posmatramo sa ekonomskog aspekta. Tako je značajno shvatanje MMF-a, po kome ona označava brzu integraciju ekonomije širom sveta kroz trgovinu, finansijske tokove, razmenu tehnologija, informativne mreže i međukulturna kretanja. U ovom kontekstu globalizaciju definiše i G. Soros, istaknuti pristalica globalizacije, po kome je ona slobodno kretanje kapitala i dominacija globalnih finansijskih tržišta i multinacionalnih korporacija nad nacionalnim privredama.

Ovom prilikom ističemo i tumačenje J. Stiglitz-a, koji je uveren da globalizacija predstavlja koristan proces za svetsku ekonomiju, ali da taj proces ne treba biti zloupotrebljen od strane najrazvijenih zemalja sveta [12, 14].

Prethodna shvatanja ukazuju nam na činjenicu da postoji razlika između globalizacije i internacionalizacije. U prilog ovoj tezi ide i činjenica da globalizacija predstavlja treću fazu internacionalizacije u svetskoj privredi. Prva faza internacionalizacije trajala je od drugog svetskog rata do kraja šezdesetih godina, druga tokom osamdesetih godina prošlog veka i treća krajem osamdesetih i početkom devedesetih godina prošlog veka, kada započinje proces globalizacije pod uticajem informacione tehnologije. Bliže rečeno, internacionalizacija je platforma globalizacije, imajući u vidu posmatranje globalizacije i sa političkog, sociološkog i kulturološkog aspekta.

U prilog tezi da se između globalizacije i internacionalizacije ne može staviti znak jednakosti mogu poslužiti i teorijske eksplikacije obeležja globalizacije, a to su: internacionalizacija poslovanja, liberalizacija trgovine, koncentracija finansijske moći, visoke tehnologije, regionalne integracije, fleksibilne organizacione strukture i novi sistemi upravljanja preduzeća. Na osnovu toga se internacionalizacija može posmatrati kao jedan aspekt globalizacije i obeležje savremenih uslova poslovanja.

Internationalizacija, kao transfer poslovanja izvan granica nacionalnog tržišta, stimulatивно deluje na globalizaciju, koja zahvata gotovo sve sfere društvenog života.

Metodologija istraživanja – primer tržišta Republike Srbije

Prelaskom na koncept otvorene i moderne tržišne privrede krajem 2000. godine, tržište R. Srbije postaje atraktivno za inostrane trgovinske kompanije. Dolazak prve inostrane trgovinske kompanije zabeležen je 2002. godine, da bi nakon toga nastupio period intenzivnijeg nastupa inostranih trgovinskih lanaca na naše tržište. Trenutno u R. Srbiji posluju sledeći inostrani trgovinski lanci: 1. Merkator (Slovenija), 2. Merkur (Slovenija), 3. Energo Tuš (Slovenija), 4. Metro Cash&Carry (Nemačka), 5. Veropoulos (Grčka), 6. Pevec (Hrvatska), 7. Interex – Intermarche (Francuska), 8. Idea (Hrvatska), 9. Mr Bricolage (Francuska) i 10. Delhaize (Belgija).² Imajući u vidu strategije poslovanja, vremena dolaska na naše tržište i širenja maloprodajne mreže, predmet naredne analize odnosiće se na sledeće kompanije: 1. Metro Cash&Carry (Nemačka), 2. Merkator (Slovenija), 3. Interex – Intermarche (Francuska), i 4. Idea (Hrvatska) [6, 265]. Korišćenjem relevantnih metoda naučnog istraživanja i zaključivanja, ukazaćemo na ključne karakteristike ovih kompanija, poslovanje na tržištu R. Srbije, njihove strategije nastupa, kompoziciju instrumenata marketing miksa, konkurentsku prednost, kako bismo komparativnom analizom ukazali na sličnosti i razlike između ovih kompanija, perspektive njihovog daljeg rasta i razvoja na tržištu R. Srbije, s posebnim akcentom na marketinšku dimenziju internacionalizacije njihovog poslovanja.

METRO Cash&Carry

Metro Cash&Carry je tržišni lider u veleprodaji koji posluje u okviru METRO Group, trgovinskog lanca koji je treći po veličini u svetu. Grupa je danas prisutna u 31 zemlji sveta na više od 2.2000 lokacija i ima 270.000 zaposlenih. Strukturu METRO Group čine trgovinski lanci koji nezavisno posluju na tržištu: 1) Veleprodajni lanci Metro Cash&Carry, koji su ujedno i najveće članice grupe; 2) Real supermarketi – maloprodajni lanci prehrambene robe; 3) Media Markt&Saturn – evropski tržišni lider, specijalizovan za trgovinu na malo medijskim i drugim električnim uređajima; 4) Galerija Kaufhof – moderne robne kuće.

Metro Cash&Carry, tokom svog istorijskog razvoja, beleži uspeh u razvoju koncepta samousluživanja na veliko. Osnovan 1964. godine u Nemačkoj, ubrzo započinje širenje poslovanja u mnogim zemljama Evrope,

² Postoje najave da će i nemački trgovinski lanac Lidl uskoro proširiti svoje poslovanje na srpsko tržište, s obzirom da je najavio otvaranje svog prodajnog objekta u Subotici.

Azije i Severne Afrike. Tradicionalni koncept samousluživanja na veliko ove kompanije praćen je socijalnim nasleđem razvoja internacionalne korporativne kulture [9, 32-36].

Dakle, internacionalna ekspanzija kompanije predstavlja važan element njene korporativne strategije. Tako je za više od četiri decenije poslovanja, Metro Cash&Carry ostvario zapaženu stopu rasta u zemljama Zapadne Evrope i postao lider u samousluživanju na veliko, poslujući kroz 670 prodajnih objekata u 31 zemlji. Strategija internacionalizacije kompanije fokusirana je na rastuća tržišta Azije i Istočne Evrope, kao i Srednjeg Istoka i Severne Afrike. Većina lokacija na kojima kompanija posluje pripada grupi rastućih regiona, a preko tri milijarde ljudi, što je skoro polovina svetske populacije, živi u zemljama gde je kompanija trenutno prisutna.

Ulaskom na nova tržišta, Metro Cash&Carry čini mnogo više od osiguranja svoje budućnosti: kreira nova radna mesta i često trasira pravac razvoja moderne trgovine i strukture snabdevanja. Kompanija je posvećena socijalnoj odgovornosti, s obzirom da razvija čvrste veze sa lokalnim proizvođačima i potrošačima čime izgrađuje poverenje i povećava uspeh.

Svoj razvoj u R. Srbiji Metro Cash&Carry je započeo 2005. godine otvaranjem prvog distributivnog centra u Beogradu-Krnjača. Vrednost investicije u tom trenutku iznosila je 15.000.000 evra, zaposleno je 300 radnika, a period izgradnje bio je tri meseca. Dalji razvoj kompanije Metro Cash&Carry odvijao se otvaranjem još po jednog objekta u Beogradu i Kragujevcu 2005. godine, zatim otvaranjem prodajnih objekata u Novom Sadu i Nišu 2006. godine, i jednog objekta u Subotici 2010. godine.

Dakle, Metro Cash&Carry u R. Srbiji posluje kroz 6 distributivnih centara, odnosno samousluga na veliko. Do sada je kompanija na tržište R. Srbije ukupno investirala 120 miliona evra i zaposlila oko 1500 radnika [19].

Kao i na ostala tržišta, nastupajući na tržište R. Srbije kompanija Metro Cash&Carry koristi strategiju direktnog investiranja, konkretno greenfield investicije. Za tržište R. Srbije kompanija se odlučila analizirajući sve preduslove o kojima smo ranije govorili. Urađena je studija opravdanosti koja je kao pozitivne aspekte poslovanja u R. Srbiji markirala: tržišni potencijal, mogućnosti generisanja profita, dobru poslovnu klimu i politiku oporezivanja, političku i finansijsku stabilnost. Pri tome, kroz studiju opravdanosti izvršeno je i istraživanje tržišta, koje predstavlja sastavni deo donošenja odluke o širenju poslovanja u jednoj zemlji.

Poslovanje kompanije na tržištu R. Srbije bazira se na strategiji prilagođenog „paketa“ ponude zahtevima lokalnog tržišta. Pri tome, ide se

na koncept razvoja asortimana čiju strukturu čini oko 80% domaćih proizvoda, što zavisi od sezone, i oko 50% proizvoda pod trgovinskom markom. Trendovi koje je kompanija donela na tržište R. Srbije su: transparentnost poslovanja, kvalitet proizvoda, usluga i ljudskih resursa, fokusiranost na specifičan tržišni segment (profesionalni kupci), razvoj dugoročnih odnosa sa dobavljačima i potrošačima i B&B koncept poslovanja.

Ono po čemu je kompanija Metro Cash&Carry prepoznatljiva u svetu, a tako i na tržištu R. Srbije, je uvođenje koncepta samousluživanja na veliko, gde se pod jednim krovom može pronaći širok asortiman proizvoda, namenjen kupcima iz sektora ugostiteljstva, trgovcima, zanatlijama, koji robu koriste za dalje obavljanje svoje profesionalne delatnosti. Iz ovog možemo markirati primarne grupe kupaca kompanije i prednosti koje im koncept Cash&Carry nudi. Dakle, primarne grupe kupaca kompanije su: 1) HoReKa – hoteli, restorani, kafei, barovi, catering službe; 2) Trgovci – kiosci, STR, benzinske pumpe, knjižare; 3) Ostali profesionalni kupci – uslužna preduzeća, ministarstva, diplomatska predstavništva, udruženja, koja na jednom mestu mogu pronaći sve za opremanje svog poslovnog prostora, kao i proizvode za svakodnevnu upotrebu (deterdženti, kancelarijski materijal, papir za fotokopiranje, skeneri, kompjuteri itd.).

Koncept samousluživanja na veliko ovim kupcima pruža sledeće prednosti: 1) Na jednom mestu, pod jednim krovom, širok spektar proizvoda, olakšava kupovinu, štedi vreme i povećava efikasnost u nabavci; 2) Samoizbor željenih proizvoda; 3) Izuzetno konkurentne cene; 4) Produženo radno vreme 7 dana u nedelji, omogućava kupovinu u svako doba dana u toku nedelje; 5) Redovne isporuke kataloga kojima se kupci informišu o akcijskim proizvodima u određenom vremenskom periodu; 6) 80% asortimana sastavljeno je od proizvoda domaćih proizvođača i dobavljača.

Konkurentna prednost kompanije Metro Cash&Carry na tržištu R. Srbije bazirana je na dva aspekta. Prvo, razvoj partnerskih odnosa sa dobavljačima i drugo, razvoj partnerskih odnosa sa kupcima.

Razvoj partnerskih odnosa sa dobavljačima inicijalno se bazira na selektovanom pristupu i njihovom izboru, koji sadrži nekoliko ključnih aspekata: 1) kvalitet proizvoda, 2) konkurentnost cena, 3) konstantno osiguranje kvaliteta i izvrsnosti proizvoda u praćenju kvalitativnih i sigurnosnih standarda, 4) pouzdanost u isporukama, 5) efikasnost logistike za svaki distributivni centar, 5) tehnološka infrastruktura, 6) finansijska stabilnost, i 7) poslovanje u skladu sa politikom okruženja.

Ovi aspekti istovremeno ukazuju da kompanija Metro Cash&Carry vrši optimalnu kombinaciju instrumenata marketing miksa, što, s druge strane govori i o marketinškoj dimenziji internacionalnog poslovanja kompanija, o čemu smo već govorili.

Sistem poslovanja Metro Cash&Carry dozvoljava odabir dobavljača upravo na osnovu prethodno navedenih kriterijuma, nakon čega započinje kooperativni aranžman koji dobavljače obavezuje na poštovanje svetski priznatih standarda: ISO 9000, ISO 14000, IFC (International Food Standard), HACCP, CODEX ALIMENTARIUS. Na taj način se pruža garancija poslovanja u skladu sa zadovoljenjem kontrole kvaliteta. Krajnji cilj je da se obezbedi visok kvalitet pružene usluge, koji se odnosi kako na proizvode u prodajnim objektima, tako i na način poslovanja i način pružanja usluge u 40 godina dugoj tradiciji poslovanja.

U želji da sačuva visok kvalitet proizvoda, u Metro Cash&Carry objektima sprovodi se detaljna interna kontrola proizvoda. Kontrola se sprovodi u pogledu: osiguranja kvaliteta svih proizvoda, proizvodnje proizvoda pod trgovinskom markom i uvoza.

Posebno važan aspekt razvoja partnerskih odnosa sa dobavljačima odnosi se na proizvodnju proizvoda pod Metro trgovinskom markom. Proizvod Metro trgovinske marke jeste onaj proizvod koji se proizvodi ekskluzivno za Metro i ni za koga drugog. U svom poslovnom portfoliju kompanija Metro ima preko 200 trgovinskih marki, a u R. Srbiji je započeta proizvodnja proizvoda pod nazivom: Aro, Horeca Select, Sigma i Fairline. Proizvode koji na ambalaži imaju oznaku Aro karakteriše kvalitet i niska cena, dok su proizvodi sa oznakom Horeca Select namenjeni prvenstveno ugostiteljima.

Metro u R. Srbiji saraduje sa više od 1.000 proizvođača i dobavljača. Projekat pokrenut 2007. godine do sada je ostvario sledeće rezultate: 1) saradnja sa 56 proizvođača u proizvodnji sa trgovinskom markom, 2) 320 lokalno proizvedenih proizvoda sa trgovinskom markom, 3) 10 proizvođača koji izvoze, 4) 70 proizvoda koji se izvoze, 5) zemlje u koje se izvozi: Češka (4 proizvoda), Ukrajina (19 proizvoda), Mađarska (20 proizvoda), Rumunija (1 proizvod) i Hrvatska (preko 50 proizvoda).

Drugi aspekt izgradnje i održavanja konkurentske prednosti na tržištu R. Srbije Metro Cash&Carry bazira na razvoju partnerskih odnosa sa kupcima, s obzirom da je reč o specifičnom tržišnom segmentu koji proizvode kompanije koristi za dalje poslovanje. U tom kontekstu, „paket“ ponude, cene, promocija i usluge distribucije prilagođene su zahtevima ovog ciljnog segmenta.

U prilog ovoj činjenici ide i projekat pod nazivom „Partnerski odnos sa kupcima“ koji je kompanija razvila poslujući na tržištu R. Srbije. Karakteristike ovog projekta ogledaju se u sledećem: 1) projekat za cilj ima unapređenje poslovanja malih trgovaca; 2) kroz pravila uređenja prodajnog prostora kupcima se pruža puna podrška; 3) projekat se sprovodi uz učešće zaposlenih kompanije Metro kroz pružanje konsultantskih saveta; 4) krajnji rezultat jeste postizanje bolje ponude za krajnje potrošače i prednosti u odnosu na konkurenciju; 5) učešće u projektu "Partnerski odnos sa kupcima" omogućeno je svim sadašnjim i budućim profesionalnim kupcima kompanije.

Implementacija ovakvog projekta od strane sitnih trgovaca omogućava im ostvarenje višestrukih koristi, posebno iz razloga što su ugroženi konkurencijom velikih trgovinskih lanaca. Krajnji rezultat jeste povećanje obima prodaje i sitnih trgovaca i kompanije Metro, što vodi jačanju konkurentne prednosti i poslovnih performansi.

Osnove konkurentne prednosti kompanije Metro usmerene su na kreiranje različitosti u odnosu na konkurenciju. Ovakav način poslovanja dovodi nas do zaključka o implementaciji strategije diferenciranja od strane kompanije Metro, koja je zasnovana na izgradnji partnerskih odnosa sa dobavljačima i kupcima, o čemu smo već govorili.

Osim toga, izgradnja konkurentne prednosti kompanije Metro na bazi prethodno analiziranih aspekata, dovela ju je do nivoa da trenutno ostvaruje 221 miliona evra prometa, 8% tržišnog učešća.

Mercator-S, d.o.o.

Mercator Grupa³ je jedna od najvećih i najuspešnijih trgovinskih lanaca u jugoistočnoj Evropi, vodeći trgovinski lanac u Sloveniji i sve afirmisaniji lanac na tržištima R. Srbije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Albanije i Makedonije. Reč je o tržištima koja brzo rastu i na kojima se u velikim gradovima otvaraju trgovinski centri zbog broja stanovnika i njihove kupovne moći. Cilj kompanije je da na ovakav način stekne značajno tržišno učešće i na svakom tržištu postane prvi ili drugi po veličini trgovinski lanac.

³ Konzorcijum većinskih vlasnika Mercatora i koncern Agrokor potpisali su 28. februara 2014. aneks na prošlogodišnji kupoprodajni ugovor, kojim se postupci za realizaciju čitavog procesa produžuju do 30. juna 2014. Ovo je objavila je Pivara Laško, najveći pojedinačni Mercatorov deoničar u prodajnom konzorcijumu (www.instore.rs). Imajući u vidu da je ovaj proces u postupku realizacije, analiza u ovom radu odnosiće se posebno na kompaniju Mercator, a posebno na kompaniju Idea, kao dela Agrokora.

Najvažnija i najšira aktivnost Mercator Grupe odnosi se na maloprodaju i veleprodaju proizvoda prehrambenog i neprehrambenog tipa, koji se nude u okviru različitih poslovnih formata. Trenutno strukturu Mercator Grupe čine sledeće kompanije, koje se bave trgovinskom delatnošću: 1) Mercator IP, d.o.o. (Slovenija), 2) Mercator-H, d.o.o. (Hrvatska), 3) Mercator-BH, d.o.o. (Bosna i Hercegovina), 4) Mercator-B, d.o.o. (Bugarska), 5) Mercator-S, d.o.o. (R. Srbija), 6) M-BL, d.o.o. (Bosna i Hercegovina), 7) Mercator-A, sh.p.k. (Albanija), 8) Mercator-Mex, do.o. (Crna Gora)

Mercator Grupa ima svoju viziju, misiju i strateška opredeljenja koja su ista za sva tržišta na kojima posluje, a tako i za tržište R. Srbije, na kome posluje počev od 2002. Godine [4].

Vizija kompanije je da bude vodeći trgovinski lanac prehrambenih proizvoda i proizvoda. Misija kompanije je da svojim poslovnim aktivnostima ostvaruje: koristi za potrošače pružanjem kvalitetnih trgovinskih usluga, visokim kvalitetom robe i konkurentskim cenama; koristi za zaposlene obezbeđivanjem bezbedne i prijatne radne sredine i pružanjem mogućnosti za lični i stručni razvoj; koristi za dobavljače saradnjom u razvijanju kvalitetnih i originalnih proizvoda i obezbeđivanjem mogućnosti za rast u Sloveniji i na stranim tržištima; koristi za vlasnike obezbeđivanjem profitabilnog poslovanja, povećanjem poslovne efikasnosti i povećanjem tržišne vrednosti preduzeća; koristi za šire okruženje odgovornim odnosom prema prirodnoj i društvenoj sredini i poštovanjem poslovne etike i društvenih vrednosti u svim oblastima delovanja.

Vrednosti korporativne kulture Mercator Grupa baziraju se na sledećem: 1) kompaniju povezuje poverenje i međusobno poštovanje; 2) niko ne poznaje želje kupaca bolje od kompanije; 3) poslovanje kompanije je u svakom trenutku i na svim nivoima transparentno i u duhu korporativne kulture; 4) kompanija se širi putem čvrste korporativne kulture.

Iz prethodno definisane vizije, misije i vrednosti korporativne kulture proizilaze i dalja strateška opredeljenja Mercator Grupe:

- najveći trgovinski lanac u Sloveniji, kroz: poboljšanje konkurentnosti „paketa ponude“ i razvoj sopstvene maloprodajne mreže;
- vodeći trgovinski lanac na tržištima jugoistočne Evrope, kroz: strategijske alijanse i razvoj sopstvene maloprodajne mreže;
- ulazak na nova tržišta, kroz: kupovinu atraktivnih lokacija, razvoj sopstvene maloprodajne mreže i strategijske alijanse;
- razvoj „paketa ponude“, kroz: pozitivnu sinergiju različitih proizvoda u asortimanu, uvođenje proizvoda sa potencijalima dugoročnog rasta

i profitabilnosti na ciljnim tržištima i unapređenje dugoročne konkurentske prednosti;

- profitabilno poslovanje, kroz: ostvarivanje zadovoljavajućeg nivoa trgovinske marže, racionalizaciju troškova i povećanje produktivnosti i povećanje prinosa na uloženi kapital.

Mercator Grupa je na tržište R. Srbije ušla 2002. godine izgradnjom i otvaranjem trgovinskog centra na Novom Beogradu. Dakle, koristila je strategiju direktnog investiranja, da bi ovu strategiju proširila 2006. godine akvizicijom kompanije Holding Rodić M&B, najpre sa 88% kapitala, a zatim i sa 100% vlasništva nad kapitalom pomenute kompanije. Do sada je kompanija investirala 80 miliona evra u srpsko tržište i zaposlila 3700 radnika [18]. Nastupu na srpsko tržište prethodila je i izrada studije opravdanosti koja je uključila sve faze istraživanja inostranog tržišta, kao i identifikovanje preduslova nastupa na odabrano tržište. Poslovanje kompanije na tržištu R. Srbije bazira se na strategiji prilagođenog „paketa“ ponude zahtevima lokalnog tržišta.

Kreiranje konkurentske prednosti kompanije Mercator Grupa na tržištu R. Srbije bazira se na sledećem: 1) razvoj portfolia poslovnih formata, 2) razvoj trgovinske marke, 3) organizovanje permanentnih aktivnosti sniženja cena, 4) razvoj kartica lojalnosti i 5) društveno odgovorno ponašanje i briga o okruženju. Ove aktivnosti istovremeno predstavljaju i trendove koje je kompanija donela na tržište R. Srbije.

Ono što kompaniju Mercator najviše razlikuje od konkurenata, kako na slovenačkom tržištu, tako i na srpskom tržištu, jeste diverzifikovanost poslovnih formata. Kao odgovor na različite potrebe i zahteve potrošača kompanija permanentno vrši reviziju poslovnih formata koja uključuje sledeće aktivnosti: redistribucija prodajnog prostora po kategorijama proizvoda, proširenje prodajnog prostora i povećanje efikasnosti „paketa ponude“ u prodajnim objektima. Na tržištu R. Srbije poslovni portfolio kompanije čini ukupno 108 prodajnih objekata u okviru kojih postoji: 12 hipermarketa, 24 supermarket, 25 supereta, 3 konvenijentne prodavnice, 2 cash&carry, 7 objekata za prodaju tehničkih proizvoda, 19 modnih prodajnih objekata, 10 objekata za prodaju sportske opreme i 6 restorana. Svakako da je najveća novina koju je Mercator doneo na tržište R. Srbije izgradnja modernih trgovinskih centara.

Mercator trgovinski centri „pod jednim krovom“ nude široku ponudu proizvoda i usluga u sopstvenim prodajnim objektima ili objektima koji su dati u zakup. Ovi centri našim potrošačima pružaju mnogo više od mogućnosti kupovine jer predstavljaju centre zabave, relaksacije i uštede

vremena. Trenutno postoje 3 Mercator trgovinska centra u R. Srbiji: u Beogradu, Novom Sadu i Nišu. Otvaranje ovih centara, putem strategije direktnog investiranja, donelo je višestruke koristi lokalnim samoupravama, zapošljavanje novih radnika, dobijanje dozvola za izgradnju, kupovina zemljišta, plaćanje poreza i sl.

Pored razvoja diverzifikovanih poslovnih formata Mercator razvija i sopstvenu trgovinsku marku. Time nastoji da se diferencira od konkurencije i pruži dodatnu vrednost potrošačima. S druge strane, nastoji da angažuje domaće proizvođače u proizvodnji proizvoda pod trgovinskom markom i time ih podstakne na izvoz. Mercator trenutno saraduje sa 10 srpskih proizvođača, dok proizvode sa prestižnim markama uvozi iz Slovenije. Na tržištu R. Srbije trgovinsku marku Mercator čine sledeći proizvodi: Mercator proizvodi; Linija Mercator; Stočiću, postavi se; Zdrav život; Lumpi; Generička linija i Potpuna nega.

Ove trgovinske marke obuhvataju široku paletu proizvoda namenjenih različitim kategorijama potrošača. Posebno je važno da ih karakteriše visok kvalitet i niska cena, što je u našim tržišnim uslovima važno prilikom privlačenja i zadržavanja ciljne grupe potrošača.

Stalne promotivne aktivnosti komplementarne su sa razvojem trgovinske marke. Stalne akcije pokrivaju sledeće: srpska korpa, trajno niske cene, nedeljna akcija, 5 na dan i dupli bodovi. Ponudu srpske korpe čini preko 100 proizvoda srpskih proizvođača koji se mogu kupiti u Mercator hipermarketima po povoljnim cenama, a izbor je prilagođen sezoni, željama i potrebama potrošača.

Akcija trajno niske cene uključuje više od 300 proizvoda afirmisanih, najprodavanijih robnih marki. To su proizvodi za svakodnevnu potrošnju koji zauzimaju značajan udeo u potrošačkoj korpi. Po trajno niskim cenama nude se brojni proizvodi za svakodnevnu upotrebu, a niža cena je na raspolaganju duži vremenski period. Osim toga, svake nedelje nudi se pet zanimljivih proizvoda po izuzetno povoljnim cenama.

Akcija 5 na dan ima za cilj da na srpskom tržištu podstakne uzimanje svežeg voća i povrća, s obzirom da se odabrane vrste ovih proizvoda nude po izuzetno povoljnim cenama. Akcija dvostruki bodovi nudi korisnicima kartice Mercator Pika duple bodove za svaku kupovinu u Mercator hipermarketima, centrima tehnike, mode i restorana.

Dakle, Mercator Pika kartica predstavlja sastavni deo redovnih promotivnih aktivnosti kompanije. S druge strane, ona je osnov izgradnje i održavanja lojalnih potrošača na tržištu R. Srbije, što je jedan od osnova

kreiranja i održavanja dugoročne konkurentske prednosti. Korisnicima Mercator Pika kartice lojalnosti nude se brojne prednosti, što dovodi do povećanja broja njenih korisnika. Tako je 2008. godine bilo 129 017 korisnika, dok je 2009. godine taj broj povećan na 154 915. Planovi kompanije su da se vremenom broj korisnika kartice lojalnosti povećava.

Ove aktivnosti ukazuju da kompanija Mercator vrši optimalnu kombinaciju instrumenata marketing miksa, što, s druge strane, govori o marketinškoj dimenziji internacionalnog poslovanja kompanija.

Pored toga, ono što kompaniju Mercator izdvaja u odnosu na konkurenciju jeste i društveno odgovorno ponašanje i briga o okruženju. Kroz sponzorstva, donacije i učešća u humanitarnim kampanjama kompanija se društveno odgovorno ponaša. Sredstva sponzora namenjena su razvoju sporta, kulture, obrazovanja i projektima za očuvanje životne sredine. Tako Mercator podstiče ekonomski, socijalni i društveni razvoj lokalne zajednice u kojoj deluje. Upravo uključenost u lokalnu zajednicu stvara šire ekonomske i društvene rezultate, oblikuje ugodnu i uređenu okolinu za potrošače i zaposlene i povećava kvalitetnu ponudu proizvoda i usluga.

Osnove konkurentske prednosti kompanije Mercator usmerene su ka stvaranju različitosti u odnosu na konkurenciju. To nas upućuje na zaključak o primeni strategije diferenciranja od strane ove kompanije, a na bazi poslovnih formata, „paketa“ ponude, trgovinske marke i društveno odgovornog poslovanja.

Osim toga, poslovanje kompanije Mercator na tržištu R. Srbije u prethodnih osam godina na bazi opisanih aktivnosti, omogućilo joj je da dođe do nivoa od 9% tržišnog učešća.

Interex (C.D. S. d.o.o.)

Interex je deo francuskog trgovinskog lanca Intermarché, koji predstavlja lanac supermarketa lociranih na pristupačnim lokacijama za potrošače. Trenutno u svom poslovnom portfoliju ima oko 4000 prodajnih objekata, prisutnih u 10 zemalja. Ukupan broj zaposlenih kompanije iznosi 112000, raspolaže sa 46 logističkih baza i 10 specijalizovanih trgovinskih marki.

Strategiju poslovanja kompanije Intermarché u svim delovima sveta čini ponuda proizvoda po niskim cenama, sa naglaskom na svežinu i kvalitet

proizvoda koji se mogu kupiti u prodajnim objektima veličine između 2000 i 2500 kvadratnih metara, lociranih na pristupačnim lokacijama za potrošače.

Iz strategije poslovanja kompanije proizilaze i vrednosti korporativne kulture:

- niska cena: u skladu sa kupovnom moći potrošača nudi se širok izbor proizvoda po niskim cenama;
- „prijateljski“ prodajni objekti: veličina prodajnih objekata prilagođena je potrebama potrošača, što im omogućava da brzo i lako pronađu tražene proizvode i štede vreme prilikom kupovine;
- blizina: prodajni objekti (supermarketi) kompanije Intermarché nalaze se u blizini mesta stanovanja potrošača, čime se radi na kreiranju i održavanju lojalnih potrošača.

Kompanija Intermarché je na srpsko tržište nastupila 2004. godine, nakon detaljne analize svih faktora koji kreiraju ukupan tržišni ambijent jedne zemlje. Studija opravdanosti ulaganja na tržište R. Srbije prošla je kroz sve faze istraživanja tržišta, kao i identifikovanja zadovoljavajućeg tržišnog potencijala, kao orijentira za donošenje odluke o širenju poslovanja. Poslovanje kompanije na tržištu R. Srbije bazira se na strategiji prilagođenog „paketa“ ponude zahtevima lokalnog tržišta.

Na tržištu R. Srbije ova kompanija je započela svoje poslovanje putem svojih Interex prodajnih objekata. Olakšavajuća okolnost za kompaniju je bila i činjenica što je pre R. Srbije, proširila poslovanje na tržište Bosne (1999. godine), tako da je uočena kulturna, jezička, demografska i sociološka sličnost između srpskih i bosanskih potrošača. Ono što trgovinski lanac Interex diferencira od konkurencije jeste i činjenica da je najpre otvorio svoj objekat u Prištini i Čačku, za razliku od ostalih inostranih trgovinskih kompanija koje su svoje poslovanje započinjale u Beogradu. Procena kompanije je bila da se krene iz „srca“ R. Srbije, da se tamo realizuju dobri rezultati, detaljno upozna tržište, a nakon toga otvori objekat u Beogradu, kao najvećem i najzahtevnijem tržišnom segmentu R. Srbije. Procena kompanije je ostvarena, tako da je nakon objekata u Prištini, Čačku, Nišu i Zaječaru, usledilo otvaranje supermarketa u Beogradu, tako da kompanija trenutno u R. Srbiji posluje sa 7 prodajnih objekata [17].

Strategija nastupa kompanije Interex na tržište R. Srbije realizovana je kroz direktno investiranje, tako da je kompanija do sada uložila preko 50 miliona eura i zaposlila oko 200 radnika. Za izgradnju svojih objekata u većini slučajeva je kupila zemljište na odabranim lokacijama, što je još jedan

od razloga zbog koga se kompanija najpre odlučila za Centralnu i Južnu Srbiju, s obzirom da je cena zemljišta jeftinija nego u Beogradu.

Kreiranje i održavanje konkurentne prednosti na tržištu R. Srbije kompanija Interex bazira na dve činjenice: 1) bogata ponuda proizvoda po niskim cenama („biti najjeftiniji na tržištu“) i 2) bogata ponuda proizvoda pod sopstvenom trgovinskom markom. Ovo su istovremeno i trendovi koje je kompanija donela na tržište R. Srbije, s obzirom da se nakon 2004. godine beleži trend povećanja tržišnog učešća proizvoda pod trgovinskom markom.

Uz niske cene kompanija Interex srpskim potrošačima nudi i odloženo plaćanje na 30, uz poštovanje obaveza prema dobavljačima kako kompanija ne bi ušla u rizik obustave isporuka što je u suprotnosti sa njenom poslovnom politikom. Ponuda što jeftinijih proizvoda, koje jeftinije i nabavlja, omogućila je kompaniji da po ovome i postane prepoznatljiva na srpskom tržištu.

Pored ovoga, kompanija Interex je na srpskom tržištu prepoznatljiva po prodaji proizvoda pod sopstvenom trgovinskom markom, koja je započela 2004. godine. Najveći uspeh kompanija ostvaruje sa svojom trgovinskom markom Top Budget, za koju se u R. Srbiji trenutno proizvodi 80 proizvoda od strane 10 proizvođača, dok se iz Francuske uvozi još 120 proizvoda koji su jeftiniji od proizvoda istog kvaliteta. Tako Interex razvoja saradnju sa srpskim proizvođačima koje podstiče na izvoz u BiH i Rumuniju.

Pod trgovinskom markom Top Budget prodaje deo asortimana kućne hemije, šamponi i lična higijena, konditori, čokolada i sokovi. Odluka o tome ko će proizvoditi proizvode pod trgovinskom markom donosi se na osnovu tržišnih uslova. Konkretno, kompanija Interex ima recepture za proizvodnju proizvoda pod trgovinskom markom i na osnovu njih i donosi odluku kog će proizvođača odabrati. Ako se recepture kompanije podudaraju sa onima po kojima rade postojeći proizvođači, onda se njihov proizvod uzima i pakuje pod trgovinskom markom, a ukoliko nije tako, onda proizvođači započinju da rade po recepturama kompanije. Trenutno je u ukupnom asortimanu Interex-a učešće proizvoda pod trgovinskom markom oko 30%.

Prethodne aktivnosti kompanije Interex, koje svoj izražajni oblik dobijaju kroz široku ponudu raznovrsnih proizvoda, politiku niskih cena, politiku trgovinske marke, dugoročnih odnosa sa potrošačima i proizvođačima, govore o tome da kompanija sprovodi optimalnu kombinaciju instrumenata marketing miksa, što, s druge strane, ukazuje i na marketinšku dimenziju internacionalizacije poslovanja.

Osnove konkurentske prednosti kompanije Interex usmerene su na sniženje troškova poslovanja. To nas upućuje na zaključak o primeni strategije troškovne prednosti, koja se kod ove kompanije ostvaruje kroz jeftinije nabavke i niske cene.

Osim toga, kreiranje i održavanje konkurentske prednosti na bazi prethodno opisanih aktivnosti omogućilo je kompaniji Interex da u R. Srbiji ostvari tržišno učešće od 5%.

Idea, d.o.o.

Idea d.o.o. je deo hrvatske kompanije Agrokor koncern, koja je najveća privatna kompanija u Hrvatskoj i jedna od najjačih kompanija u jugoistočnoj Evropi sa konsolidovanim prihodom od 7 milijardi evra i 40.000 zaposlenih.

Unutar Agrokor koncerna, kome su primarne delatnosti proizvodnja i distribucija hrane i pića i maloprodaja, između ostalih posluju i najveći hrvatski proizvođač mineralne vode – Jamnica, sladoleda – Ledo, ulja, margarina i majoneza – Zvijezda, najveća hrvatska mesna industrija – PIK Vrbovec, zatim Belje – najveći poljoprivredno-industrijski kapacitet u Hrvatskoj, kao i vodeći maloprodajni lanac Konzum.

Tokom 30 godina postojanja, Agrokor je od malog porodičnog preduzeća za proizvodnju i prodaju cveća, a zahvaljujući jasnoj poslovnoj viziji, strategiji i promišljenom investiranju, uspeo da izraste u vodeći prehrambeno-trgovinski sistem na tržištu regije. Liderske pozicije Agrokor kompanija izražene su visokim tržišnim učešćem, pa tako Ledo zauzima 80% hrvatskog tržišta sladoleda, Zvijezda čvrsto drži 83% tržišta margarina, dok Jamnica dominira tržištem mineralnih i izvorskih voda u Hrvatskoj sa 82%.

Postigavši i učvrstivši takve liderske pozicije na tržištu Hrvatske u svim svojim delatnostima, Agrokor je dalje krenuo prema postizanju svog strateškog cilja u ostvarivanju ključne i dugoročno stabilne pozicije u regiji. Pored kompanija iz Hrvatske, Agrokor se sastoji i od kompanija iz regije pridruženih tokom nekoliko proteklih godina: iz Bosne i Hercegovine to su Ledo Čitluk, Sarajevski kiseljak i Velpro Sarajevo, zatim Dijamant, Frikom i Idea iz R. Srbije, kao i Ledo i Fonyodi iz Mađarske.

Hrvatski maloprodajni lanac Idea na tržištu R. Srbije je prisutan od 2005. godine, kada putem akvizicije ulazi u sastav Agrokor koncerna. Pre toga, Idea je u R. Srbiji poslovala kao domaća kompanija u segmentu

veleprodajnih usluga. Ovo nam ukazuje na činjenicu da je hrvatska kompanija Agrokor na tržište R. Srbije ušla putem strategije akvizicije, preuzevši na taj način kompaniju Idea. Ovom poslovnom poduhvatu prethodila je izrada studije opravdanosti koja je uključila istraživanje tržišta, kao i identifikovanje svih preduslova i zadovoljavajućeg tržišnog potencijala, što je uticalo na donošenje odluke o širenju poslovanja na tržište R. Srbije. Poslovanje kompanije na tržištu R. Srbije bazira se na strategiji prilagođenog „paketa“ ponude, ali uz određen stepen standardizacije jednog dela „paketa“ ponude.

Prvi prodajni objekat kompanije Idea otvoren je u Beogradu, da bi nakon toga kompanija krenula u intenzivno širenje svoje maloprodajne mreže i u drugim gradovima R. Srbije (Subotica, Čačak, Niš, Leskovac, Užice, Vrbas, Kula, Paraćin, Kraljevo), tako da trenutno u svom poslovnom portfoliju ima 122 prodajna objekta kategorije hipermarketa, supermarketa i supereta. Takođe se u njenom sastavu nalazi i 7 veleprodajnih objekata. Širenje maloprodajne i veleprodajne mreže kompanija Idea na tržištu R. Srbije sprovodi strategijom akvizicije, preuzimajući tako nekadašnja društvena trgovinska preduzeća u većim gradovima R. Srbije [15].

Hrvatska kompanija Idea na tržište R. Srbije nastupila je nakon pažljive analize svih faktora koji determinišu ukupan tržišni ambijent (ekonomski, politički, demografski, institucionalni faktori). Polazeći od jezičkih, kulturnih i demografskih sličnosti između srpskog i hrvatskog tržišta, kao i procenjenog tržišnog potencijala, poslovanje kompanije Idea započeto je 2005. godine, sa vizijom da postane jedan od vodećih maloprodajnih lanaca na tržištu R. Srbije. Ono što ovu kompaniju diferencira od konkurencije je dosta razgranata maloprodajna mreža koja pokriva gotovo sve delove R. Srbije. Osim toga, u strukturi asortimana nalazi između 60-70% proizvoda domaćih proizvođača.

Kreiranje i održavanje konkurentne prednosti na tržištu R. Srbije kompanija Idea bazira na pružanju vrednosti potrošaču, kroz vrhunsku uslugu, zadovoljstvo prilikom kupovine i pažljivo odabran asortiman robe s naglaskom na kvalitet i trgovinsku marku. Osim toga, kompanija ima dobro razvijen sistem upravljanja ljudskim resursima i politiku upravljanja zaštitom životne i radne sredine.

Tokom nekoliko godina poslovanja na srpskom tržištu kompanija Idea je postala prepoznatljiva po razgranatoj maloprodajnoj mreži i prodajnim objektima pristupačnim potrošačima u kojima značajan deo asortimana čini ponuda proizvoda pod trgovinskom markom. Ovo je poslednjih godina posebno atraktivno za potrošače imajući u vidu nisku cenu proizvoda pod

trgovinskom markom, s jedne strane, i visok kvalitet, s druge strane. Prepoznatljive trgovinske marke kompanije Idea su K+ i Rial, čije je učešće u strukturi asortimana oko 30%.

Proizvodnja proizvoda pod trgovinskom markom kompanije Idea sprovodi se od strane domaćih proizvođača, pri čemu je u ovaj proces uključeno 20 srpskih proizvođača. Istovremeno, njihovi proizvodi se izvoze i u Hrvatsku i Bosnu, gde je kompanija Idea prisutna. Na taj način kompanija daje svoj doprinos podsticanju izvoza srpskih proizvođača koji su uključeni u proces proizvodnje proizvoda sa trgovinskom markom Idea. Međutim, u odabiru proizvođača pravo prvenstva imaju oni koji svoju proizvodnju prilagođavaju zahtevima upravljanja kvalitetom prema međunarodnim standardima: ISO 14001:2004-sistem upravljanja životnom sredinom, ISO 9001:2000 – sistem upravljanja kvalitetom, HACCP – sistem analiza opasnosti i kritičnih kontrolnih tačaka, GLOBALGAP – sistem kontrole sigurnosti i kvaliteta u poljoprivrednoj proizvodnji. Kvalitet i zdravstvena ispravnost tokom celog proizvodnog i prometnog ciklusa, sigurnost na radu i zaokruženi ciklus zaštite životne sredine, ostvaruju se kroz navedene sisteme upravljanja. Cilj je zadovoljavanje potreba potrošača uz poštovanje najznačajnijih međunarodnih standarda.

Sprovođenje prethodnih aktivnosti ukazuje i na činjenicu da kompanija Idea vrši optimalnu kombinaciju instrumenata marketing miksa, što, s druge strane, govori o marketinškoj dimenziji internacionalizacije poslovanja kompanije.

Kompanija Idea ima i razvijen koncepta upravljanja ljudskim resursima, s obzirom da su oni najvredniji deo kompanije, trajna i komparativna prednost u tržišnoj utakmici i pokretači novih dostignuća. U tom smislu kompanija pruža brojne prilike za razvoj karijere i napredovanje, uz uslov da su sposobni i voljni odgovoriti na zahteve i dinamiku poslovanja, spremni na predani rad, učenje i lojalnost kompaniji. Rezultat je zadovoljstvo zaposlenih, pozitivna organizaciona klima i kultura koja vrednuje i ceni upseh u svim područjima.

Kompanija Idea ima i precizno definisanu politiku upravljanja okolinom. U tom kontekstu, utvrđuju se opšti i pojedinačni ciljevi zaštite okoline s konkretnim programima za njihovo ostvarenje. Zajedno s potrošačima, prenosi se znanje i na sve ostale stejkholdere, i vlastitim ponašanjem nastoji se biti primer i putokaz svima u cilju dobrobiti prirodi i okoline.

Osnove konkurentske prednosti kompanije Idea usmerene su na stvaranje različitosti u odnosu na konkurenciju. To nas upućuje na zaključak

o primeni strategije diferenciranja koja se u slučaju kompanije Idea realizuje kroz razgranatu maloprodajnu mrežu, koncept upravljanja ljudskim resursima i politikom upravljanja okolinom.

Osim toga, kreiranje i održavanje konkurentske prednosti na prethodno opisan način dovelo je kompaniju Idea do nivo tržišnog učešća od 8,3% u R. Srbiji.

Komparativna analiza poslovanja inostranih trgovinskih kompanija na tržištu Republike Srbije - sličnosti i razlike

Polazeći od prethodnih studija slučajeva koje ilustruju poslovanje inostranih trgovinskih kompanija na tržištu R. Srbije, možemo napraviti komparativnu analizu koja ima za cilj da ukaže na ključne sličnosti i razlike između ovih kompanija, što, s druge strane, kreira osnovu za sagledavanje marketinške dimenzije internacionalizacije trgovine na primeru R. Srbije. Komparativnu analizu ovih kompanija uradićemo na osnovu rezultata dobijenih istraživanjem odabranih kompanija, tako da možemo ukazati na sledeće sličnosti i razlike analiziranih inostranih trgovinskih kompanija:

- Metro Cash&Carry je na tržište R. Srbije nastupio 2004. godine, Mercator 2002. godine, Interex 2004. godine, dok je Idea prisutna od 2005. godine. Ovo nam ukazuje da je svoje poslovanje na srpsko tržište najpre proširio Mercator, a kasnije i druge trgovinske kompanije. Među njima jedino je Metro Cash&Carry na listi deset najuspešnijih trgovinskih kompanija na svetu, posmatrano po obimu prodaje.
- Trenutan broj zaposlenih po analiziranim kompanijama je sledeći: Metro Cash&Carry ima 1500 zaposlenih, Mercator 3700, Interex 200, Idea 2000. Ovo nam ukazuje na činjenicu da trenutno trgovinski lanac Mercator daje najveći doprinos rešavanju problema nezaposlenosti u R. Srbiji.
- U poslovnom portfoliju kompanije Metro Cash&Carry nalaze se prodajni objekti tipa cash&carry (samousluge na veliko), ukupno 5 objekata. Poslovni portfolio kompanije Mercator čine trgovinski centri, supermarketi, hipermarketi, superete, konvencijentne prodavnice, cash&carry, ukupno 108 objekata. Poslovni portfolio kompanije Interex čine supermarketi, ukupno 7 objekata, dok poslovni portfolio kompanije Idea čine supermarketi, hipermarketi, superete i veleprodajni centri, ukupno 120. Ovi podaci ukazuju nam na činjenicu da je diverzifikovanost poslovnih formata karakteristična

za kompaniju Mercator, dok po broju objekata leadersku poziciju ima kompanija Idea. Diverzifikovanost, prostorno i brojčano širenje poslovnih formata su trendovi koje su ove kompanije donele na naše tržište.

- Tržišno učešće inostranih kompanija iznosi: Metro Cash&Carry 8%, Mercator 9%, Interex 5%, Idea 8,3%. Ovo podaci nam ukazuju da inostrane trgovinske kompanije imaju približno isto tržišno učešće.
- Sve analizirane kompanije imale su detaljnu analizu tržišnih uslova i prilika u R. Srbiji, koje su urađene u okviru investicionih studija. U okviru ovim analiza je procenjeno da R. Srbija ima tržišnim potencijal za nastup inostranih trgovinskih kompanija. Komparativnu prednost imale su kompanije Mercator i Idea, zbog jezičkih, kulturnih, geografskih i demografskih sličnosti između domaćeg i srpskog tržišta.
- Kompanije Metro Cash&Carry, Mercator i Interex su na srpsko tržište ušle putem strategije direktnog investiranja, s tim što je 2006. godine Mercator primenio i strategiju akvizicije, preuzevši kompaniju Rodić. Idea je ušla putem strategije akvizicije, preuzivši na taj način domaća društvena trgovinska preduzeća. Ukupna sredstva koje su kompanije do sada investirale na srpskom tržištu iznose: Metro Cash&Carry 97 miliona evra, Mercator 80 miliona evra, Interex 50 miliona evra, Idea 40 miliona evra. Ovo nam ukazuje na činjenicu da kompanija Metro Cash&Carry prednjači u pogledu ukupno investiranih sredstava na tržište R. Srbije.
- Kompanije Metro Cash&Carry, Mercator i Idea su, nastupajući na tržište R. Srbije, pošle najpre od Beograda. Kompanija Interex se najpre odlučila za Centralnu i Južnu Srbiju, s obzirom da je cena zemljišta jeftinija nego u Beogradu.
- Analizirane inostrane kompanije na različitim osnovama kreiraju i održavaju konkurentsku prednost na tržištu R. Srbije. Metro Cash&Carry razvija partnerski odnos sa kupcima i dobavljačima, razvija trgovinsku marku i opslužuje specifičan tržišni segment (profesionalni kupci). Mercator ima diverzifikovan portfolio poslovnih formata, razvija trgovinsku marku, ima redovne akcije sniženja cena, razvija kartice lojalnosti i karakteriše ga društveno odgovorno ponašanje. Interex razvija koncept ponude proizvoda po niskim cenama („biti najjeftiniji na tržištu“) i ponude proizvoda pod trgovinskom markom. Idea stavlja akcenat na usluge, odabran asortiman proizvoda, kvalitet, trgovinsku marku, upravljanje

ljudskim resursima i politiku zaštite životne sredine. Ovo su ujedno i trendovi koje su pomenute kompanije donele na srpsko tržište, stavivši tako pred izazov domaće trgovinske kompanije.

- Osnove kreiranja konkurentne prednosti ukazuju na primenu različitih strategija. Strategiju diferenciranja ili diferentne prednosti primenjuju kompanije Metro, Mercator i Idea, dok kompanija Interex primenjuje strategiju troškovne prednosti.
- Sve analizirane inostrane kompanije „paket“ ponude prilagođavaju uslovima srpskog tržišta, s tim što je kod kompanije Idea „paket“ ponude jednim delom i standardizovan.
- U strukturi asortimana analiziranih kompanija dominira učešće domaćih u odnosu na inostrane proizvode. Procenat domaćih proizvoda u ukupnom asortimanu po analiziranim kompanijama iznosi: Metro Cash&Carry 80%, Mercator 50%, Interex 60%, Idea 70%.
- Sve analizirane kompanije imaju sopstvenu trgovinsku marku za čiju proizvodnju angažuju srpske proizvođače, koji se istovremeno i podstiču da izvoze na tržišta u kojima su ove kompanije prisutne. Tako Metro Cash&Carry saraduje sa 10 proizvođača koji istovremeno i izvoze. Sa istim brojem proizvođača saraduje i Mercator, dok sa po 20 srpskih proizvođača saraduju Interex i Idea.
- Struktura asortimana (učešće domaćih proizvoda u ukupnom broju), kao i prodaja proizvoda sa trgovinskom markom (proizvedenih od strane domaćih proizvođača) ukazuje na činjenicu da analizirane inostrane kompanije imaju razvijene odnose sa srpskim proizvođačima.
- Sve analizirane kompanije imaju razvijen koncept dugoročnih odnosa sa potrošačima, putem kartica lojalnosti i permanentnim istraživanjem potreba i zahteva potrošača. U razvoju kartica lojalnosti najdalje je otišao Mercator koji za svoje potrošače izdaje Mercator Pika karticu.
- Sve analizirane kompanije nastoje da vode politiku najnižih cena na tržištu. U ovom segmentu, posebno se izdvaja Interex koji nastoji da ponudi proizvode po niskim cenama, pod sloganom „biti najjeftiniji na tržištu“.
- Sve analizirane kompanije imaju permanentnu politiku promocije putem različitih sredstava (štampanih kataloga, televizije, štampe, reklame, publiciteta i sl.).

- Planovi svih analiziranih kompanija su da nastave širenje poslovanja na tržištu R. Srbije koristeći iste strategije kao i prilikom prvog ulaska na tržište R. Srbije.

Prethodno prikazane sličnosti i razlike analiziranih inostranih trgovinskih kompanija ukazuju na karakteristike njihovog poslovanja i istovremeno proces internacionalizacije trgovine na tržištu R. Srbije. S druge strane, dolaskom ovih kompanija započela je jedna nova etapa u razvoju trgovinskog sektora R. Srbije. Procesi, tendencije i osnovni tokovi savremene trgovine počinju da se implementiraju i u naš trgovinski sektor. Iz faze zastarelosti i disperzovanosti, naša trgovina postepeno prelazi u fazu koncentracije i postepene modernizacije. Domaći potrošači menjaju navike u potrošnji, izoštravaju svoje potrebe i zahteve i postepeno prihvataju koncept „velikih“ nabavki i kupovine u hipermarketima i trgovinskim centrima, do kojih se često dolazi uz prelazak određene geografske distance.⁴

Promena navika domaćih potrošača posledica je i novina u poslovanju koje sa sobom donose analizirane inostrane trgovinske kompanije. Pre svega, reč je o uvođenju novih poslovnih formata, prilagođavanju „paketa“ ponude zahtevima lokalnog tržišta, ponudi raznovrsnog asortimana (po širini i dubini), politici niskih cena, razvoju trgovinske marke, dugoročnih odnosa sa dobavljačima i potrošačima, programima lojalnosti i sl. Sve to govori o marketinškoj dimenziji internacionalizacije trgovine na tržištu R. Srbije.

Zaključak

Trgovinski sektor funkcioniše u uslovima koje diktiraju savremeni uslovi poslovanja. Globalizacija je jedno od obeležja tih uslova i izražena je kroz širenje međuzavisnosti zemalja i regiona kao posledice dinamičnog razvoja ekonomskih, kulturnih, ekoloških, političkih i drugih veza i odnosa. Imajući u vidu ove činjenice, trgovinski lanci nalaze se pred velikim izazovima i u permanentnom pronalaženju novih strategija poslovanja u cilju kreiranja i održavanja konkurentne prednosti. Usled saturacije nacionalnih tržišta, trgovinski lanci dobijaju epitet internacionalni, pronaleći

⁴ Brojna su istraživanja koja su sprovedena na tržištu Srbije, a čiji rezultati ilustruju da su srpski potrošači promenili navike u kupovini, pri čemu su se postepeno orijentisali na nedeljne i mesečne „krupne“ nabavke. Ova istraživanja redovno se sprovode od strane marketinške agencije GfK i rezultati se objavljuju na oficijelnom sajtu, kao i u časopisima koji tangiraju područje trgovine, maloprodaje i ponašanja potrošača (časopisi Market, Progressive Magazine, Naša radnja, Instore magazine). Bliže o tome videti na www.gfk.rs.

nova tržišta za generisanje profita. Poslednjih godina tržište R. Srbije postaje interesantno za mnoge internacionalne trgovinske lance. Predmet istraživanja ovog rada bio je poslovanje internacionalnih trgovinskih lanaca na tržištu R. Srbije. Cilj je bio da se analizom njihovog poslovanja ukaže na ključne karakteristike (sličnosti i razlike) strategija njihovog poslovanja. Rezultati istraživanja pokazuju da su internacionalni trgovinski lanci imali različito vreme kada su nastupali na našem tržištu, različite modele širenja poslovanja, standardizovani ili prilagođeni paket ponude, kao i različite programe lojalnosti potrošača. Ono što je evidentno jeste da je dolaskom ovih kompanija započela je jedna nova etapa u razvoju trgovinskog sektora R. Srbije. Procesi, tendencije i osnovni tokovi savremene trgovine počinju da se implementiraju i u naš trgovinski sektor. Iz faze zastarelosti i disperzovanosti, naša trgovina postepeno prelazi u fazu koncentracije i postepene modernizacije. Domaći potrošači menjaju navike u potrošnji, izoštravaju svoje potrebe i zahteve i postepeno prihvataju koncept „velikih“ nabavki i kupovine u hipermarketima i trgovinskim centrima, do kojih se često dolazi uz prelazak određene geografske distance.

Zahvalnica

Ovaj rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (broj 179081), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

Literatura:

1. Alexander, N. (1997). *International retailing*, Oxford: Blackwell Publisher Ltd.
2. Alexander, N., Doherty, A.M. (2009). *International Retailing*, Oxford: Blackwell Publisher Ltd.
3. Alexander, N., Myers, H. (2000). The retail internationalisation process, *International Marketing Review*, 17(4/5): 334-353.
4. *Annual report 2012* (2012). Mercator Group, Ljubljana.
5. Burt, S. (1991) Temporal Trends in the Internationalization of British Retailing, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 1(4): 391-410.
6. Ćuzović, S., Sokolov-Mladenović, S. (2011). Contradictions of of trade internationalization – market strengths and weaknesses, *Conference Proceeding International Scientific Conference EACES Workshop Market failures and the roles of institutions*: 259-279. Miločer.
7. Dawson, J. (1994). The internationalization of retailing operations, *Journal of Marketing Management*, 10(2): 267-282.

8. Marković, D.Ž. (2004). Globalizacija i menadžment, *Ekonomске teme*, br. 1-2, Niš.
9. Mierdorf, Z., Mantrala, M.K., Krafft, M., Retailing in the Global World: Case Study of Metro Cash&Carry, in: Krafft, M., Mantrala, M.K. (2010) *Retailing in 21st Century*. Berlin: Springer.
10. Pokrajac, S. (2004). *Mali sociološki rečnik*, Samizdat, Beograd, 2004, str. 11.
11. Sternquist, B. (2007). *International Retailing*, New York: Fairchild Publications.
12. Stiglitz, J. (2003). Protivurečnosti globalizacije, SBM-X, Beograd, 2003.
13. Vida, I., Fairhurst, A. (1998) International expansion of retail firms: a theoretical approach for future investigations, *Journal of Retail and Consumer Services*, 5(3): 143-151.

TRADE IN TERMS OF GLOBALISATION WITH EMPHASIS ON INTERNATIONAL TRADE CHAINS IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Globalization is the process of spread of the interdependence of countries and regions as a result of the dynamic development of economic, cultural, environmental, political and other relations as well, and this is seen as an issue that in the last 10-15 years has been on the agenda of scientific experts. At the same time, it dictates the conditions in which the economy and all of its segments operate. Trade as a business sector carries out its activities in terms of globalization. In fact, last year it received the title of international activities. The hypothesis of this paper is that trade works under the conditions of globalization, and continuously expanding its activities beyond national markets. Testing this hypothesis will be conducted at the test site of the Serbian market, which in recent years is a niche market to generate profits by some international trade chains. Analysis of selected international trade chains aims to draw attention to their key business strategies, and the effects that these companies have on the overall environment in which operates the trading sector of the Republic of Serbia.

Keywords: globalization, internationalization, trade, strategy, Serbian market

PRIMENA ANALITIČKOG HIJERARHIJSKOG PROCESA U RANGIRANJU I OCENI PLANINSKIH TURISTIČKIH DESTINACIJA U REPUBLICI SRBIJI

Snežana Topalović*, Dr Predrag Mimović**

Apstrakt: Brzi rast turističke tražnje i turističke industrije, stvorio je poslednjih godina, potrebu da se više pažnje posveti analizi procesa izbora turističke destinacije. Rad prikazuje metodologiju primene Analitičkog hijerarhijskog procesa, kao metoda višekriterijumskog odlučivanja, u donošenju najpovoljnije odluke prilikom izbora (rangiranja) planinskih turističkih destinacija. U posmatranom problemu, donosioci odluke se susreću sa brojnim kriterijumima i podkriterijumima koje treba uključiti u proces odlučivanja. Cilj ove studije je utvrđivanje relativne važnosti ključnih performansi najpopularnijih planinskih turističkih destinacija u Republici Srbiji radi procene i rangiranja istih od najboljih do najlošijih. Za potrebe istraživanja, podaci su prikupljeni metodom anketiranja od strane domaćih turista koji su bar jednom posetili zimske turističke centre.

Ključne reči: Analitički hijerarhijski proces (AHP), performanse, zimski turizam, izbor destinacije

Uvod

U protekle tri decenije, turizam kao vid industrije beleži dinamične promene i konstantan razvoj. Turističko tržište je tržište koje se neprestano širi. One destinacije koje pružaju raznovrsne atraktivne sadržaje, viši nivo kvaliteta usluga, autentične događaje i iskustva, imaju veće šanse da osvoje učešće na tržištu. Da bi jedna turistička destinacija bila konkurentna na tržištu, potrebno je postojanje velikog broja elemenata turističke ponude koji će biti raspoređeni na adekvatan način. Upravljanje turističkim proizvodom destinacije je težak i kompleksan proces, zbog prisustva velikog broja raznovrsnih i različitih elemenata, a bitnu ulogu igraju i turisti svojim iskustvom i subjektivnom procenom.

* Student doktorskih studija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: topalovicsneza@gmail.com

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: mimovicp@kg.ac.rs

Visoko razvijene turističke destinacije u cilju zadovoljenja zahteva i želja turiste nastoje da permanentno uvode inovativnost u pružanju turističke ponude. U turizmu postoje dva trenda: jedan koji je fokusiran na izgrađene atrakcije, i drugi koji je usmeren ka očuvanju kulturno-istorijskog nasleđa. Savremeno shvatanje turističkog poslovanja podrazumeva integraciju elemenata turističke ponude u okviru destinacije koje su formirane prema željama i zahtevima turističke tražnje.

Turizam u Srbiji se razvija na profesionalan način tek od 2006. godine, kada je definisana i doneta Strategija razvoja turizma. Osim toga, doneti su brojni master planovi turističkih destinacija u Srbiji, što je uticalo na povećanje investiranja u oblasti turizma. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, broj dolazaka turista u Srbiju prvih šest meseci 2013. godine porastao je za 1,4 % u odnosu na prethodnu godinu, pri čemu se broj noćenja domaćih turista smanjio, a stranih povećao za 12,9 %. Među glavnim turističkim proizvodima Srbije, pored banja sa klimatskim lečilištima, administrativnih centara i proizvoda ruralnog turizma, izdvajaju se i planine. Prema Strategiji razvoja turizma Republike Srbije, glavne planinske turističke destinacije su Kopaonik, Zlatibor i Divčibare.

U jugozapadnom delu Srbije, na nadmorskoj visini od 700 do 1500 metara nalazi se zimska destinacija sa najdužom turističkom tradicijom među planinama - Zlatibor. To je ujedno i najposećenija zimska turistička destinacija prema podacima RSZ-a. Specifičnost planine se ogleda u strujanju kontinentalne i mediteranske klime, prirodnim lepotama, srdačnosti lokalnog stanovništva i sportskim terenima. Druga planina po posećenosti je najpoznatiji i najveći srpski skijaški centar Kopaonik koji je zbog svojih prirodnih vrednosti proglašen za Nacionalni park. Obiluje bogatstvom životinjskih vrsta i biljnog sveta, te je i najznačajniji centar biodiverziteta endemične flore u Srbiji. Poznato planinsko turističko mesto druge kategorije je Divčibare koje leži na visini od 980 m. Za razliku od drugih planina, Divčibare karakteriše izuzetno povoljan geografski položaj. U Republici Srbiji planine čine oko 70% prostora. Vrednosti turističkog proizvoda planina zavise od raznovrsnosti flore i faune, kulturnih i sportskih manifestacija, saobraćajne povezanosti, smeštajnih kapaciteta, kvaliteta hrane, zastupljenosti kapaciteta za sport, rekreaciju, zabavu itd.

U ovoj studiji razvijen je integrisani i dinamičan okvir za rangiranje pet turističkih destinacija zasnovan na AHP-u. Za razliku od brojnih inostranih autora koji su koristili AHP model u odabiru turističke destinacije, domaći autori su ga isključivo koristili za marketing planiranje u turizmu. Cilj ovog rada je procena relativne važnosti kriterijuma koji utiču na izbor i rangiranje

zimske turističke destinacije, a na osnovu preferencija donosilaca odluke (turista). U tom kontekstu je izvršeno empirijsko istraživanje primenom AHP modela uz podršku softverskog paketa *Superdecision*, na uzorku od 20 ispitanika. Nalazi istraživanja su pokazali opštu preferenciju turista u odabiru destinacije prema kriterijumima, čime je dobijena konačna rang-lista. Rezultati ovog istraživanja mogu pomoći menadžerima turističke politike u sagledavanju snaga i slabosti turističkih mesta, što će voditi ka efikasnijem obavljanju marketing aktivnosti i poboljšanju konkurentnosti destinacije.

Pored Analitičkog hijerarhijskog procesa (Analytic Hierarchy Process), u donošenju odluke prilikom rangiranja planinskih turističkih destinacija, mogu se koristiti sledeći modeli višekriterijumskog odlučivanja: TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) [18]; PROMETHEE (Preference Ranking Organisation Method of Enrichment Evaluation) [7]; ELECTRE [23]; CP (Compromise Programming) [32]. Tokom vremena razvijene su razne verzije nekih metoda kao što je PROMETHEE I i II ; ELECTRE I, II, III i IV. U empirijskim istraživanjima se često primenjuje nekoliko metoda istovremeno, a sve sa ciljem obezbeđenja konzistentnosti prilikom donošenja odluka.

Opis problema

Većina empirijskih studija o izboru turističke destinacije se ne bavi pitanjem definisanja destinacije ili je na različite načine interpretira. Pojam destinacije potiče od latinske reči *destinatio*, što u prevodu znači namena, krajnji cilj, određenje. Destinacije su područja u kojima se formiraju turistički proizvodi i koji motivišu turistička kretanja. Tradicionalno posmatrano, destinacije predstavljaju dobro definisane geografske oblasti, kao što je ostrvo, grad ili zemlja [16]. D. Buhalis [8, 100] ističe da je destinacija geografski definisana oblast sa zakonskim i političkim okvirima za marketing planiranje u turizmu. Prema savremenom shvatanju, destinacija se može posmatrati kao perceptivni koncept koji je subjektivna interpretacija potrošača determinisana njihovim prošlim iskustvima, obrazovanjem, kulturnom svešću i ostalim faktorima. Turistička destinacija se može definisati i kao mesto sa specifičnim karakteristikama, koje su prepoznatljive dovoljnom broju potencijalnih turista, te privlače putovanja ka sebi

izuzimajući atrakcije drugih mesta. Tu se pre svega misli na prirodne i društvene karakteristike, obeležja domicilnog stanovništva, infrastrukturu [19].

U domaćoj literaturi, o destinaciji se govori kao o manje ili više zaokruženoj geografskoj celini koja raspolaže brojnim faktorima (prirodnim, društvenim, saobraćajnim, pogodnostima za smeštaj, ishranu, zabavu, rekreaciju) [3, 65]. U cilju određivanja jasnog geografskog područja, o turističkoj destinaciji se govori kao o posebnom geografskom regionu u okviru kojeg turisti ostvaruju različite oblike turističkog iskustva [21, 27]. Prevedhodno, turistička destinacija je smesa različitih elemenata koje zajedničkim dejstvom zadovoljavaju zahteve i želje turista. Ona obuhvata set atraktivnosti, turističke objekte i usluge koje privlače potencijalne turiste.

Bilo koja turistički zaokružena celina, da bi bila prepoznatljivija i privlačnija turistima, mora raspolagati: atraktivnim, komunikativnim i receptivnim faktorima [2, 71]. Atraktivnost ili privlačnost destinacije su ključni pokretački motivi u turističkom poslovanju. Oni obuhvataju kombinaciju faktora koji su privlačni za sve one turiste željne odmora, zabave, razonode i rekreacije. Osim prirodnih resursa koje čine osnovu atraktivnosti neke destinacije, sve veći značaj poprimaju društveni faktori tzv. atraktivnosti koje je izgradio čovek. Komunikativnost podrazumeva razvijenu saobraćajnu infrastrukturu i pojedinih saobraćajnih grana zahvaljujući kojoj svaka destinacija postaje dostupna. Za faktore komunikativnosti od velikog značaja je nivo kvaliteta infrastrukture, cena i sigurnost kretanja. Pored prethodna dva faktora, privlačnost određene destinacije ne može biti zamisliva bez receptivnih faktora. Presudnu ulogu na pružanje visokog nivoa kvaliteta usluga ima organizaciona forma najbitnijih sadržaja turističke ponude. Pod ovim faktorima se podrazumevaju sve one delatnosti koje neposredno i posredno deluju u pružanju usluga (restoraterstvo, hotelijerstvo, zanatstvo, trgovina, komunalne delatnosti i slično).

Odluke turista o izboru destinacije su veoma kompleksne imajući u vidu da se turistički proizvod sastoji iz različitih elemenata koji su međusobno povezani [12, 316]. Proces donošenja odluke o putovanju je pod uticajem brojnih internih i eksternih varijabli. Ekonomske, demografske, lične i psihološke osobine kao interni faktori, u velikoj meri utiču na potrebe i želje turista. Odluke o putovanju su takođe deteminisane spoljašnjim faktorima kao što je poverenje prema turističkom predstavniku, imidž destinacije, cene, prethodno iskustvo i sl. [33, 43]. Kada se donese odluka o putovanju,

turisti vrše izbor destinacije u koju će putovati i kojime će se aktivnostima baviti.

Identifikovanje atributa koji utiču na izbor turiste o turističkoj destinaciji je od krucijalnog značaja za razvoj odgovarajuće marketing strategije. Svaka destinacija nudi raznovrsne proizvode i usluge za privlačenje tražnje, i svaki turista ima mogućnost da bira iz skupa destinacija [11].

Izbor turističke destinacije može biti determinisan ekonomskim, demografskim, geografskim, psihološkim faktorima i sl. U literaturi razlikujemo dve grupe motivacija za turističkim putovanjima: „*Push*“ i „*Pull*“ faktore [10, 411]. *Push* motivi su oni koji objašnjavaju želju za putovanjima (želja za bekstvom, relaksacijom, samo-istraživanjem, društvenom interakcijom, prestižom i sl.). Postoje i motivi koji objašnjavaju stvarni izbor destinacije, tzv. „*Pull*“ faktori. Oni ohrabruju i privlače potencijalne turiste da se opredele za konkretnu destinaciju, kao što su prirodni resursi, kulturno-socijalne karakteristike, ishrana, bezbednost, imidž destinacije, očekivana korist itd. Koji će „*Pull*“ faktori dobiti na značaju zavisi od potreba i želja individualnih turista.

Prirodni resursi predstavljaju veoma važnu komponentu turističkog proizvoda jedne destinacije. Milioni ljudi širom sveta obično putuju da iskuse prirodne lepote (floru, faunu, reljef, klimu, hidrografiju i druge prirodne karakteristike). Osnovni resurs razvoja turističke destinacije i komparativna prednost naspram drugih destinacija čini i kulturno-istorijsko nasleđe. Ovi elementi su obično kulturne vrednosti i imovine materijalne i nematerijalne prirode stvorene od strane ljudi koje datiraju iz praistorije do savremenih vremena. Kulturno nasleđe jedne destinacije obuhvata istorijske spomenike, institucije, arheološka nalazišta, umetnička dela, zanate, igre, običaje, kuhinju, tradiciju i sl. koje su znatno privlačne za potencijalne turiste [9]. Kako je kultura jedan od važnih faktora pri donošenju odluka odabira destinacije, kulturno-istorijska baština se sve više koristi kao sredstvo društvenog i ekonomskog razvoja, koje na turističko tržište ulazi sa novim atrakcijam, kulturnim korenima i naslednim centrima [31, 4].

Ishrana predstavlja najveći užitek turista tokom posete određene turističke destinacije [24]. Pored ishrane i pića koji predstavljaju osnovu turističke ponude, usluge prevoza i razdaljina između domicilnog mesta i konačnog odredišta turiste mogu imati veliki uticaj na njihov izbor destinacije.

U postizanju konkurentnosti na turističkom tržištu, centralnu ulogu ima gostoljubivost uslužnog osoblja i stanovništva. Ljudi predstavljaju kritičan faktor uspešne isporuke turističkih usluga [4]. Uloga ljudi je veoma važna u uslužnim delatnostima, posebno u sektoru usluga, gde su turisti i zaposleni uključeni u proces pružanja proizvoda i usluga. Gostoljubivost ljudi se može smatrati i najvažnijim faktorom u turizmu, s obzirom da i najlepši objekti mogu biti beznačajni, ukoliko se turista ne oseća dobrodošlim i prijatnim [29, 121]. U nekoliko sprovedenih empirijskih istraživanja, potvrđeno je da imidž destinacije u velikoj meri determiniše ponašanje turista i da se turisti prilikom odlučivanja opredeljuju za destinacije sa snažnim i pozitivnim imidžom u odnosu na konkurentske destinacije [14]. Kada se govori o imidžu destinacije, između ostalog, misli se i na nivo bezbednosti, usluga, gostoljubivost lokalnog stanovništva, stepen kvaliteta životne sredine itd.

Na osnovu prethodnih istraživanja navodi se da direktan uticaj na izbor destinacije imaju sledeći faktori [17], [20], [15]: klima, udaljenost, cena i kvalitet. Udaljenost destinacije od mesta stanovanja turista je veoma važan kriterijum u izboru destinacije. U literaturi ne postoji konsenzus o njenom uticaju. Pojedini autori navode da udaljenost predstavlja ograničenje, odnosno deluje kao faktor odvratanja turista od određene destinacije [6], [13], [1], [28]. S druge strane, istraživanja nekih autora pokazala su visok stepen pozitivne korelacije između zadovoljstva turista i udaljenosti, što ukazuje na pozitivan uticaj na izbor destinacije [5] Takođe, ukoliko žele da otkriju nova mesta i prošire kulturna znanja, turisti mogu zanemariti duga putovanja do destinacije [20].

Jedan od ključnih elemenata destinacije je i cena. Trošak za turiste obuhvata trošak brojnih usluga: prevoza, ishrane, pića, smeštaja, atrakcije, razgledanja i sl. Iako postoje studije koje ukazuju da cena predstavlja faktor koji umanjuje korisnost destinacija, visoke cene turističkih proizvoda ne deluju uvek negativno na turističku tražnju. Motivi kao što su potraga za klimom, uživanjem, upoznavanjem kulture, otkrivanjem novih krajeva u velikoj meri mogu smanjiti uticaj cene na izbor destinacije, i turisti će biti spremni da plate više cene [20].

Savremeno turističko tržište karakterišu iskusni turisti. Današnja turistička tražnja usmerava pažnju na element „vrednost za novac“ koji je pod uticajem njihove fleksibilnosti, neizvesnosti, prilagodljivosti i iskustva. Koji će atributi turističke destinacije najviše dobiti na značaju zavisi od njihove raspoloživosti, ali i od motiva, stavova i preferencija turista.

Implementacijom domaće studije koja je imala za cilj utvrđivanje preferencija turista planinske turističke destinacije Tare, došlo se do

zaključka da je reč o destinaciji koja svojim prirodnim lepotama i kulturno-istorijskim znamenitostima privlači potencijalne turiste i zbog koje se posetilac ponovo vraća. Ova destinacija nije ocenjena kao atraktivna destinacija poput Zlatibora ili Kopaonika. Prema preferencijama ispitanika, atributi Tare su rangirani na sledeći način [22]:

- veličanstvena planina,
- odmaralište za zdravlje,
- čista i nezagađena životna sredina,
- ishrana,
- rekreacija i sport,
- ljubazno uslužno osoblje,
- povoljne cene turističkih usluga i sl.,

pri čemu turisti najviši nivo važnosti daju veličanstvenoj planini, zatim odmaralištima, nezagađenoj prirodi i itd.

Metodologija

Analitički hijerarhijski proces [25] je intuitivni metod za formulisanje i analiziranje odluka, koji se uspešno može upotrebiti za merenje relativnog uticaja brojnih relevantnih faktora na moguće ishode kao i za predviđanje tj. izvođenje distribucije relativnih verovatnoća ishoda. Četiri osnovna koraka u primeni AHP na problem evaluacije-rangiranja alternativnih ishoda su:

- dekompozicija problema - razviti hijerarhiju međusobno povezanih elemenata odlučivanja, koja opisuje problem,
- poređenje parova - izvršiti poređenja parova elemenata odlučivanja, obično koristeći skalu poređenja 1-9, da bi se dobili input podaci,
- prioritizacija - izračunati relativne pondere elemenata odlučivanja,
- sinteza - agregirati relativne pondere elemenata odlučivanja da bi se izračunao rejting za alternativne opcije odlučivanja (rangiranja).

AHP uključuje dekomponovanje problema odlučivanja na elemente prema njihovim zajedničkim karakteristikama i formiranje hijerarhijskog modela sa različitim nivoima. Svaki nivo korespondira sa zajedničkom karakteristikom elemenata na tom nivou. U AHP, problem je obično

formulisan kao hijerarhija sa tri glavna nivoa: eksplicitno definisan cilj na najvišem nivou, kriterijumi na drugom nivou i alternative na trećem nivou.

Poređenje parova elemenata odlučivanja se vrši pomoću skale poređenja 1-9 (Tabela 1) [26]. Ako je veliki broj dodeljen parnim poređenjima, to označava veće razlike između nivoa kriterijuma. Poređenja parova su osnova AHP metodologije. Kada se poredi neki par faktora može se utvrditi koeficijent: njihovog relativnog značaja (poređenje kriterijuma), preference (poređenje alternativa) ili verovatnoće (poređenje neizvesnih događaja ili scenarija u pogledu verovatnoće njihovog ostvarenja) ovih faktora. Ovaj koeficijent ne mora da se bazira na nekoj standardnoj skali i predstavlja samo odnos ova dva faktora koji se poredi. Prilikom poređenja alternativa, u odnosu na neki kriterijum, postavlja se pitanje koja se alternativa više preferira u odnosu na taj kriterijum. Opšta preferenca neke alternative se izračunava kao ponderisani zbir pondera kriterijuma i rezultata alternative za taj kriterijum.

Tabela 1 Skala poređenja 1–9

Intenzitet relativne važnosti	Definicija	Objašnjenje
1	Jednaka važnost	Dve aktivnosti jednako doprinose cilju
3	Umerena važnost jednog u odnosu na drugi	Iskustvo i procena blago favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu
5	Esencijalna ili jaka važnost	Iskustvo i procena jako favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu
7	Demonstrirana važnost	Jedna aktivnost se jako favorizuje i njena dominacija se demonstrira u praksi
9	Ekstremna važnost	Dokazi koji favorizuju jednu aktivnost u odnosu na drugu su najvišeg mogućeg reda afirmacije
2, 4, 6, 8	Srednje vrednosti dve susedne procene	Kada je potreban kompromis
Reciprociteti gornjih nenultih brojeva		Ako jedna aktivnost ima neki od gornjih brojeva, (npr.3) u poređenju sa drugom aktivnošću, onda druga aktivnost ima recipročnu vrednost (tj. 1/3), kada se poredi sa drugom

Izvor: Saaty & Kearns

Primena AHP je karakteristična po tome što ovaj metod kroz sintezu, odnosno, koordinaciju informacija, izvodi preference u vidu eksplicitno date

strukture i u značajnoj meri rezultirajuće preference korespondiraju sa stvarnim preferencijama donosilaca odluka. Analitički hijerarhijski proces se može koristiti u rešavanju problema izbora u uslovima neizvesnosti [30] ili kao instrument za predviđanje. Problem izbora obično podrazumeva evaluaciju preferentnosti alternativnih tokova akcije, dok se predviđanje primenom AHP fokusira na izvođenje distribucije relativnih verovatnoća budućih ishoda.

Studija slučaja: planinski turistički centri u Republici Srbiji

U radu je posmatran problem evaluacije i rangiranja najpopularnijih planinskih turističkih destinacija u Republici Srbiji: Kopaonika, Tare, Zlatibora, Stare planine i Divčibara. Pri tom je izvršeno anketiranje 20 ispitanika, sa sledećim pretpostavkama:

- svi ispitanici su barem jednom u poslednje dve godine posetili sve pobrojane planinske centre;
- ispitanici su različitog pola i obrazovanja.

Na datim teorijskim i empirijskim osnovama, formiran je odgovarajući AHP model, sa četiri korespondirajuća nivoa odlučivanja:

- nivo cilja – Evaluacija ključnih performansi planinskih turističkih destinacija u Republici Srbiji
- nivo kriterijuma, kojeg čine sledeći kriterijumi:
 - atraktivnost (**K₁**),
 - pristupačnost (**K₂**),
 - uslovi za boravak (**K₃**),
 - cena usluga (**K₄**),
 - imidž i tradicija (**K₅**),
 - društveni značaj (**K₆**),
- nivo podkriterijuma, kojeg čine sledeći podkriterijumi prema zajedničkim karakteristikama, odnosno kriterijumu koji opisuju:
 - prirodne lepote i klima (**K₁₁**),
 - kulturno-istorijsko nasleđe (**K₁₂**),
 - manifestacije (**K₁₃**),

kao faktori koji blize opisuju kriterijum *Atraktivnost*,

- geografski položaj (**K₂₁**),
- saobraćajna povezanost a (**K₂₂**),

kao faktori koji blize opisuju kriterijum *Pristupačnost*, i

- kvalitet i raznovrsnost ishrane (**K₃₁**),
- smeštajni kapaciteti (**K₃₂**),
- kapaciteti za rekreaciju (**K₃₃**),
- kvalitet usluge (**K₃₄**),
- gostoljubivost ljudi (**K₃₅**),

kao faktori koji blize opisuju kriterijum *Uslovi za boravak*,

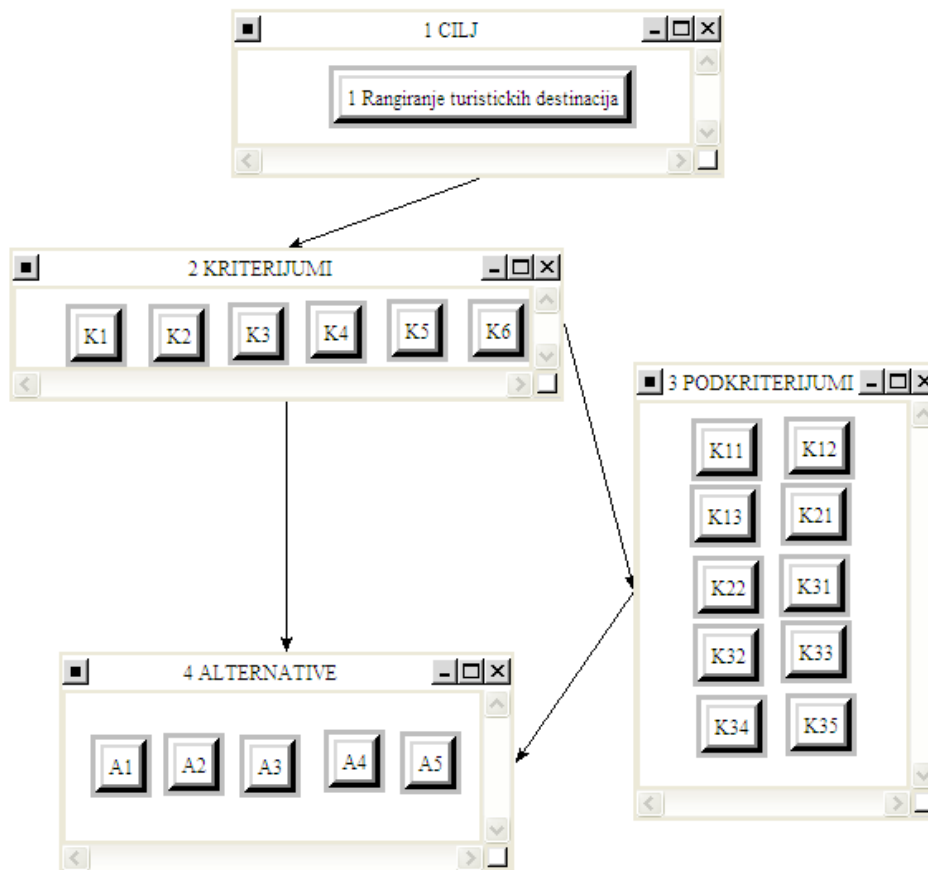
- nivo alternativa, kojeg čine zimske turističke destinacije koje će se ocenjivati AHP metodom:
 - Kopaonik (**A₁**),
 - Zlatibor (**A₂**),
 - Tara (**A₃**),
 - Stara planina (**A₄**),
 - Divčibare (**A₅**).

Osnovni cilj, je da se kroz evaluaciju elemenata AHP modela, proceni njihova relativna važnost, čime se stvaraju pretpostavke za njihovu ocenu i rangiranje.

Rezultati modela

Na Slici 1, prikazan je AHP model za evaluaciju ključnih performansi najpoznatijih planinskih turističkih destinacija u Republici Srbiji. Poređenjem parova elemenata odlučivanja u skladu sa pretpostavljenim zavisnostima, a prema uobičajenoj skali 1-9, formiraju se matrice poređenja iz kojih se kasnije, procesom sinteze, deriviraju rezultati, odnosno konačni prioriteti svih elemenata u modelu.

U ovom slučaju, procene su vršene na uzorku od 20 ispitanika, kojima su predočene matrice poređenja u skladu sa kojima je trebalo da izvrše poređenja, a prema skali 1-9 i postavljena pitanja vezana za poređenja elemenata nižeg u odnosu na elemente višeg nivoa. Rezultati, dobijeni primenom AHP metoda, predstavljaju individualne rang-liste zimskih turističkih destinacija u Republici Srbiji, za svakog pojedinačnog ispitanika.



Slika 1 Hijerarhijska struktura problema izbora (rangiranja) planinskih turističkih destinacija u Republici Srbiji

Izvor: <http://www.superdecisions.com/~saaty/.../SuperDecisionsManualMar 2005.doc>

Za izračunavanje konačnih težina posmatranih faktora i određivanje grupne preferencije, korišćena je geometrijska sredina, kao način za kombinovanje i objektivizaciju procena u slučajevima kada postoji više donosilaca odluka [27]:

$$w_i = \sqrt[k]{\prod_{k=1}^{k=K} w_{ik}} \quad \forall i$$

gde je w_i , konačna težina i -tog faktora, a w_{ik} , relativna težina i -tog elementa, izračunata na osnovu procena k -tog evaluatora. Tako je za $K=20$, odnosno u

slučaju gde je procenu vršilo 20 evaluatora, konačni prioritet kriterijuma K_1 , jednak:

$$w_{K_{11}} = \sqrt[20]{w_{K_{111}} \times w_{K_{112}} \times \dots \times w_{K_{120}}}$$

Nakon izračunavanje geometrijske sredine, za $K=20$ i izračunate vrednosti w_{ik} , za sve alternative, podkriterijuma i kriterijume, dobijeni su sledeći konačni rezultati:

K ₁ Atraktivnost	0.12300
K ₂ Pristupačnost	0.08800
K ₃ Uslovi za boravak	0.18800
K ₄ Cena usluga	0.19600
K ₅ Imidž i tradicija	0.09500
K ₆ Društveni značaj	0.31000
K ₁₁ Prirodne lepote i klima	0.22266
K ₁₂ Kulturno- istorijsko nasleđe	0.06319
K ₁₃ Manifestacije	0.02241
K ₂₁ Geografski položaj	0.03676
K ₂₂ Saobraćajna povezanost	0.18379
K ₃₁ Kvalitet i raznovrsnost ishrane	0.21772
K ₃₂ Smeštajni kapaciteti	0.07375
K ₃₃ Kapaciteti za rekreaciju, zabavu i razonodu	0.06617
K ₃₄ Kvalitet usluge	0.07311
K ₃₅ Gostoljubivost ljudi	0.04043
A ₁ Kopaonik	0.27443
A ₂ Zlatibor	0.28192
A ₃ Tara	0.17308
A ₄ Stara planina	0.13420
A ₅ Divčibare	0.13638

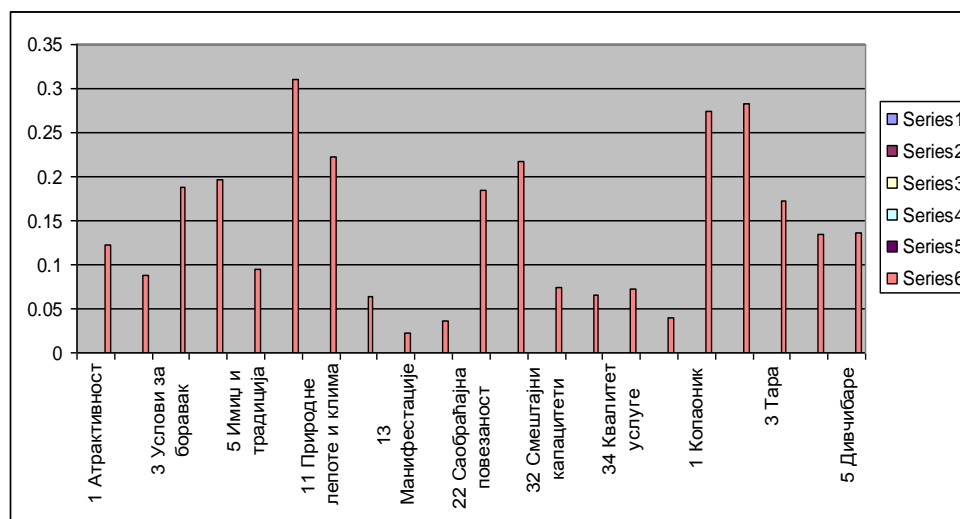
i poznato je, mogu se interpretirati na različite načine, u zavisnosti od konteksta problema. U posmatranom problemu, dobijeni prioriteti omogućuju rangiranje elemenata odlučivanja, tj. posmatranih kriterijuma procene i faktora uspeha prema preferencijama donosilaca odluka koji su vršili procene. Prema dobijenim rezultatima, najveći značaj ima kriterijum *Društveni značaj* (0.31000), zatim *Cena usluga* (0.19600), itd.

Svaki kriterijum bliže je objašnjen preko svojih podkriterijuma, čime je ostvaren detaljniji i realniji nivo analize. Podkriterijumi su međusobno poređeni u odnosu na kriterijum koji opisuju, takođe prema skali 1-9. To

istovremeno znači da su alternative međusobno upoređivane u odnosu na svaki podkriterijum, ali i na kriterijume (*Cena usluga, Imidž i tradicija i Društveni značaj*) koji nisu bliže opisani podkriterijumima.

Konačni prioriteti i redosled alternativa prema rangju, prema sintetizovanim procenama, i na osnovu primenjene geometrijske sredine za $K=20$, pokazuju da najviši prioritet ima alternativa A_2 (0.28192), zatim alternativa A_1 (0.27443), itd. To označi da prema mišljenju anketiranih ispitanika, najbolju performansu među najpopularnijim planinskim turističkim destinacijama u Republici Srbiji, ima Zlatibor, zatim Kopaonik, Tara, Divčibare i Stara planina, na kraju.

Analiza osetljivosti rešenja može pomoći da se sagleda kako promene relativne važnosti podkriterijuma, utiču na globalne prioritete alternativa. Ukoliko se posmatra značaj kriterijuma K_6 - *Cena usluga*, može se uočiti da rast relativne važnosti ovog faktora od 0,01 do 0,99, utiče na promenu vrednosti prioriteta alternativa, tako što izrazito raste vrednost prioriteta za alternativu A_5 (Divčibare) i nešto umerenije za alternativu A_3 (Tara), dok vrednosti prioriteta ostalih alternativa opadaju. Primetno je, takođe, da se u ovom slučaju, menja i redosled alternativa prema rangju (Tabela 2, Slika 3).



Slika 2 Konačni prioriteti kriterijuma i alternativa AHP modela evaluacije zimskih turističkih destinacija u Republici Srbiji

Izvor: Autori

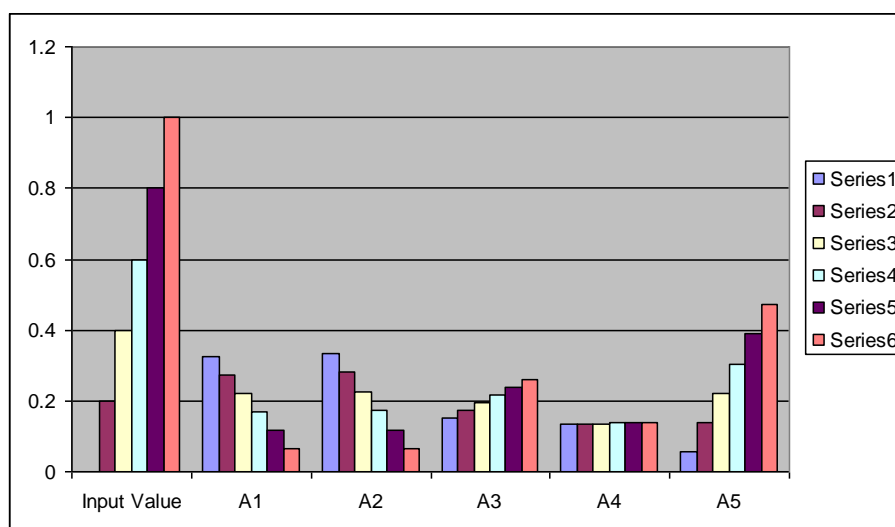
Slična analiza se može izvršiti i za ostale podkriterijume, što omogućuje utvrđivanje uzročno-posledičnih relacija i intenziteta i smera uticaja, između ključnih elemenata modela.

Tabela 2 Rezultirajući prioriteta alternativa sa aspekta rasta relativne važnosti kriterijuma Cena usluga

Input Value	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅
0	0.326	0.335	0.152	0.133	0.055
0.2	0.273	0.281	0.174	0.134	0.138
0.4	0.221	0.227	0.195	0.136	0.221
0.6	0.169	0.173	0.217	0.137	0.305
0.8	0.117	0.118	0.238	0.139	0.388
1	0.064	0.064	0.260	0.140	0.471

Izvor: Autori

Slika 3 Promena rezultirajućih prioriteta alternativa sa aspekta rasta relativne važnosti kriterijuma Cena usluga



Izvor: Autori

Zaključak

Ova studija daje praktičan doprinos razvoju turizma Republike Srbije i od pomoći je turističkim menadžerima koji ulažu ogromna finansijska sredstva u turističko poslovanje. Model koji se koristi u ovom istraživanju se zasniva na AHP metodu, koji utvrđuje faktore uspeha za rangiranje i izbor najpovoljnije zimske turističke destinacije kroz šest glavnih kriterijuma (atraktivnost, pristupačnost, uslovi za boravak, cena usluga, imidž i tradicija i društveni značaj). Rezultati pokazuju da najznačajniju ulogu u oceni i izboru planinskog turističkog centra ima *Društveni značaj* (0.31000), zatim sledi *Cena usluga* (0.19600) kao drugi najvažniji kriterijum. Umereno važnu ulogu imaju Uslovi za boravak, dok najmanji značaj ostvaruje *Pristupačnost* (0.0880). Prema sintetizovanim procenama svih navedenih kriterijuma, najviši prioritet (0,28192) pokazuje alternativa *A₂ (Zlatibor)*. Zaključuje se da Zlatibor ima najbolju performansu među popularnim zimskim turističkim destinacijama u Republici Srbiji, tj. najbolji rang sa aspekta ocene šest kriterijuma. Zatim sledi alternativa 1- *Kopaonik*, potom *Tara, Divčibare*, i na kraju *Stara Planina*. Prema rezultatima istraživanja, *Stara Planina* ima najmanju verovatnoću da bude posećena. Međutim, obzirom na prirodno bogatstvo i potencijalom za izgradnju dugih staza, smeštajnih kapaciteta i druge infrastrukture u budućnosti će postati omiljeno turističko mesto kako domaćih, tako i inostranih turista.

U radu je izvršena i analiza osetljivosti kako bi se sagledao uticaj relativne težine kriterijuma na odabir i rang destinacija. Ova analiza je jako korisna, obzirom da i mala promena relativne težine svakog kriterijuma, može dovesti do potpuno drugačije konačne odluke i ranga. Rezultati analize su pokazali da bi promena težine kriterijuma *Cena usluga* dovela do promene u odabiru destinacije, tako što bi alternativa 3, odnosno *Tara*, bila najpovoljnija zimska turistička destinacija, a samim tim bi došlo i do promene u rangiranju. Primenjujući analize „šta ako“ scenarija, mogu se oceniti svi elementi turističke destinacije i dobiti korisne informacije prilikom odlučivanja.

Implementirana studija nema nameru da prikaže idealnu tržišnu poziciju zimske turističke destinacije, obzirom da svaka destinacija ima različitu ulogu i učešće na turističkom tržištu. Nalazi mogu pružiti korisne informacije menadžerima turističke politike koje mogu biti od pomoći za

repozicioniranje destinacije. Novo turističko pozicioniranje mora se bazirati na sagledavanju faktora koji imaju presudnu ulogu na opšti uspeh destinacije.

Kreatori politike turističke destinacije treba da teže ne samo povećanju obima turističke tražnje, već i obezbeđenju održivog razvoja turizma. Da bi se postigao ovaj cilj neophodno je razumeti zašto turisti putuju i koji faktori utiču na njihov odabir destinacije. Istraživanje zasnovano na AHP modelu pomaže turistima da donesu pravu odluku u izboru destinacije, i omogućava nosiocima turističke ponude da bolje razumeju turiste u pogledu sagledavanja i izbora destinacije.

Literatura

1. Adamowicz, W., Louviere, J., & Williams, M. (1994). Combining revealed and stated preference methods for valuing environmental amenities, *Journal of Environmental Economics and Management*, 26, 271–292.
2. Bakić, O. (2008). *Marketing u turizmu*, Šesto izdanje, Čigoja štampa, Beograd
3. Bakić, O. (2011). *Marketing u turizmu*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
4. Baum, T. (2007). Human resources in tourism: Still waiting for change, *Tourism Management*, 28, 1383–1399.
5. Baxter, M. J. (1979). The interpretation of the distance and attractiveness components in models of recreational trips, *Geographical Analysis*, 11(3), 311–315.
6. Borgers, A. W. J., R. E. C. M. Van Der Heijden, & H. J. P. Timmermans (1989). A variety seeking model of spatial choice-behaviour, *Environment and Planning A*, 21, 1037–1048.
7. Brans, J. P., Mareschal, B. & Vincke, P. H. (1984). PROMETHEE: a new family of outranking methods in multicriteria analysis, in J.P BRANS (ed.), *Operational Research'84*, North-Holland, 477-490.
8. Buhalis, D. (2000). Marketing the competitive destination of the future, *Tourism Management*, 21, 97–116.
9. Cohen, E. (1988). Authenticity and commodification in tourism, *Annals of Tourism Research* 15 (2), 371–86.
10. Crompton, J. (1979). Motivations for pleasure travel, *Annual of Tourism Research*, 6, 408–424.
11. Crompton, J. L. (1992). Structure of vacation destination choice sets, *Annals of Tourism Research*, 19, 420–434
12. Dellaert, B. G. C., F. Etterma, & C. Lindh (1998). Multi-faceted tourist travel decisions: a constraint-based conceptual framework to describe tourists' sequential choice of travel components, *Tourism Management*, 19(4), 313–320.

13. Fesenmaier, D. R. (1988). Integrating activity patterns into destination choice models, *Journal of Leisure Resesarch*, 20(3), 175–191.
14. Gallarza, G.M., G.I.Saura, & C.H. Garcia (2002). Destination Image – Towards a Conceptual Framework, *Annals of Tourism Research*, 29 (1), Elsevier Science
15. Goossens, C. (2000). Tourism information and pleasure motivation, *Annals of Tourism Research*, 27, 301–321.
16. Hall, C. M. (2000). *Tourism planning: Policies, processes, relationships*, U.K.: Prentice Hall.
17. Hamilton, J. M., & M.A. Lau (2004). *The role of clime information in tourist destination choice decision-making*, Working Paper FNU-56, Center for Marine and Climate Research. Hamburg, Germany: Hamburg University.
18. Hwang, C. L., & Yoon, K. (1981). *Multiple attribute decision making*, Springer, Berlin.
19. Mathieson, A., & Wall, G. (1990). *Tourism: ecomonic, physical and social impacts*, Longman, Harlow.
20. Nicolau, J. L., & F. J. Mas (2006). The influence of distance and prices on choice of tourist destinations: the moderating role of motivations, *Tourism Management*, 27, 982–996.
21. Popesku, J. (2011). *Menadžment turističke destinacije*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
22. Rakić, M. i Gligorijević, M. (2010). Ispitivanje ponašanja, preferencija i stavova posetilaca turističke destinacije Tara, *Marketing*, 41(3), 163-170.
23. Roy B. (1968). Classement et choix en presence de points devue multiples (la method ELECTRE), *Revue d'Informatique et de recherché opérationelle*, 6(8), 57-75.
24. Ryan, C. (1997). *The tourist experience: A new introduction*, London: Cassell.
25. Saaty, L. T., (1980). *The Analytic Hierarchy Process*, New York, McGraw-Hill.
26. Saaty, L. T., & Kearns P. K. (1985). *Analytical planning, The Organization of Systems*, The Analytic Hierarchy Process Series, Vol. IV, RWS Publications.
27. Saaty, T.L., & Peniwati K. (2008). *Group decisionmaking: drawing out and reconciling differences*, 1, RWS, Pittsburgh.
28. Schroeder, H. W., & Louviere, J. (1999). Stated choice models for predicting the impact of user fees at public recreation sites, *Journal of Leisure Research*, 31(3), 300–324.
29. Senić, R. i Senić, V. (2013). *Marketing Menadžment: Implikacije na turizam*, Vrnjačka Banja

30. Vaidya, O. S., & Kumar, S. (2006). Analytic hierarchy process: An overview of applications, *European Journal Of Operational Research*, 169(1), Publisher: Emerald Group Publishing Limited, 1-29.
31. Wen-Hsiang Laia, & Nguyen Quang Vinh, (2013). Applying AHP Approach to Investigate the Tourism Promotion Efficiency, *Tourism and Hospitality Management*, 19(1), 1-22.
32. Zeleny, M (1982). *Multiple criteria decision making*, McGraw-Hill Book Company, New York.
33. Živković, R. (2009). *Ponašanje i zaštita potrošača u turizmu*, Univerzitet Singidunum, Beograd

IMPLEMENTATION OF AHP IN RANKING AND EVALUATION OF MOUNTAIN DESTINATIONS IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The rapid growth of tourism demand and tourism industry, created, in the last few years, the need to pay more attention to the analysis of the tourist destination choice process. The study shows the methodology of Analytic hierarchy process implementation, as a method of multi criteria decision-making, in making the best decision in choosing (ranking) winter destination. In this problem, decision makers meet numerous criteria and sub criteria that need to be included in decision-making. The goal of the study is to determine relative importance of the key performance of the most popular winter destination in Serbia, to estimate and rank them from the best to the worst. For the research, data are collected by interviewing the domestic tourist who at least once visited the winter centers.

Keywords: AHP, performance, winter tourism, choice of destination

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(497.11)(082)
338.244.45(497.11)(082)
338.246.025.88(497.11)(082)

INSTITUCIONALNE promene kao determinanta
privrednog razvoja Srbije / redaktor
Vlastimir Leković. - Kragujevac : Ekonomski
fakultet, 2014 (Kragujevac : Inter Print). -
VI, 442 str. : graf. prikazi, tabele ; 25 cm

Prema predgovoru monografija je nastala kao
rezultat radova koji su prezentirani na
istoimenom naučnom skupu koji je održan na
Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu 4. aprila
2014. godine. - Tiraž 200. - Str. V-VI:
Predgovor / Vlastimir Leković. - Napomene i
bibliografske reference uz tekst. -
Bibliografija uz svaki rad. - Abstracts.

ISBN 978-86-6091-047-1

1. Лековић, Властимир [уредник] [аутор
додатног текста]

а) Привредни развој - Србија - Зборници б)
Држава - Економска функција - Србија -
Зборници с) Институције - Реформа - Србија
- Зборници д) Србија - Транзиција -
Зборници

COBISS.SR-ID 207539980