

PRAVCI STRUKTURNIH PROMENA U PROCESU PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI

UREDNICI

JELENA MINOVIĆ • DUŠKO BODROŽA

IVAN STOŠIĆ • BOŽO DRAŠKOVIĆ





PRAVCI STRUKTURNIH PROMENA U PROCESU PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI

Urednici:

**Jelena Minović
Duško Bodroža**

**Ivan Stošić
Božo Drašković**

2016.

Izdavač:

Institut ekonomskih nauka

Zmaj Jovina 12, Beograd

Tel. (011) 2622-357, 2623-055

Faks: (011) 2181-471

www.ien.bg.ac.rs

office@ien.bg.ac.rs

Za izdavača:

Jovan Zubović, direktor

Urednici:

Jelena Minović

Duško Bodroža

Ivan Stošić

Božo Drašković

Recenzenti:

Branko Vasiljević

Vlastimir Leković

Srđan Marinković

Mihajlo Đukić

Sonja Đuričin

Isidora Beraha

Lektor:

Ljiljana Kostić

Kompjuterska obrada:

Zorica Božić

Štampa: DonatGraf, Beograd

Tiraž: 150 primeraka

ISBN: 978-86-89465-26-6

© Institut ekonomskih nauka 2016. Sva prava zadržana. Bez pismene saglasnosti izdavača nije dozvoljen nijedan oblik reprodukcije, kopiranja ili prenošenja kako celine, tako i posebnih delova ove publikacije.

Sadržaj

PREDGOVOR	7
------------------	----------

I DEO. **EKONOMSKI RAZVOJ** **9**

POGLAVLJE 1. PROBLEMI EKONOMSKOG I DRUŠTVENOG RAZVOJA SRBIJE	11
<i>Božo Drašković, Zvonko Brnjas</i>	

POGLAVLJE 2. OCENJIVANJE REZILIJENTNOSTI PRIVREDE – PRIPREMA MODELA	38
<i>Jovan Zubović</i>	

POGLAVLJE 3. DETERMINISANOST EKONOMSKE USPEŠNOSTI KVALITETOM INSTITUCIONALNE INFRASTRUKTURE	49
<i>Vlastimir Leković</i>	

POGLAVLJE 4. RAZVOJ I TEORIJSKE POSTAVKE KONCEPTA REZILIJENTNOSTI	67
<i>Olja Munitlak Ivanović, Petar Mitić</i>	

POGLAVLJE 5. SPREGA POLITIKE I TOKOVA NOVCA U SRBIJI - EKONOMSKO-ISTORIJSKA POJAVA DUGOG TRAJANJA	81
<i>Vesna Aleksić</i>	

POGLAVLJE 6. ANALIZA TRŽIŠTA INTERNET POSLOVANJA U SRBIJI I PRAVCI DALJEG RAZVOJA	93
<i>Vladimir Simović</i>	

II DEO. **STRUKTURNE I TRANZICIONE PROMENE** **105**

POGLAVLJE 1. POTREBE I IZAZOVI RESTRUKTURIRANJA JAVNOG SEKTORA SRBIJE	107
<i>Ivan Stošić, Mihajlo Đukić</i>	

POGLAVLJE 2. PROBLEM NEUSPEHA TRŽIŠTA U SRBIJI PRILIKOM TRANZICIJE NA TRŽIŠNU PRIVREDU	128
<i>Mrđan M. Mlađan, Dušan Z. Marković</i>	

POGLAVLJE 3. AKTUELNE SMERNICE EVROPSKE KOMISIJE ZA PRIPREMU PROJEKTNE DOKUMENTACIJE U PERIODU OD 2014. DO 2020. GODINE	146
<i>Mališa Đukić</i>	
POGLAVLJE 4. EKONOMSKI EFEKTI TRANZICIJE I PRESTRUKTURIRANJA PRIVREDE SRBIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA	155
<i>Petar Veselinović</i>	
POGLAVLJE 5. POKRETAČI FINANSIJSKE EVRIZACIJE: KOJA TEORIJA JE NAJPOGODNIJA ZA SLUČAJ SRBIJE?	180
<i>Srđan Marinković, Marko Malović</i>	
POGLAVLJE 6. MEĐUNARODNA KOORDINACIJA INVESTICIONE POLITIKE – MERNICE ZA ZEMLJE U RAZVOJU I TRANZICIJI	201
<i>Miroslava Filipović, Milan Mihajlović</i>	
III DEO.	
KONKURENTNOST	223
POGLAVLJE 1. UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA IMPLEMENTACIJOM CRM MODELA	225
<i>Ivana Domazet</i>	
POGLAVLJE 2. KONKURENTNOST BALKANSKIH ZEMALJA: UTICAJ RAZLIČITIH FAKTORA	242
<i>Jelena Minović, Marija Lazarević-Moravčević</i>	
POGLAVLJE 3. STEPEN RAZVIJENOSTI FINANSIJSKOG TRŽIŠTA SRBIJE U ODNOSU NA ZEMLJE REGIONA	260
<i>Aida Hanić</i>	
POGLAVLJE 4. MOGUĆNOSTI PRIMENE PRINCIPA ČETVOROSTRUKOG HELIKS MODELA U VISOKOM OBRAZOVANJU	280
<i>Andrea Andrejević Panić, Jelena Ješić</i>	
POGLAVLJE 5. DRŽAVNA POMOĆ ZA ORGANSKU PROIZVODNJU U PRAVU EVROPSKE UNIJE	294
<i>Siniša Domazet, Simonida Vukadinović</i>	
POGLAVLJE 6. ANALIZA KONCENTRACIJE U FINANSIJSKOM SEKTORU	308
<i>Tijana Kaličanin, Azra Hanić</i>	

POGLAVLJE 7. ZNAČAJ I ULOGA E-UPRAVE U UNAPREĐENJU KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE	325
<i>Isidora Ljumović, Dejana Pavlović</i>	

IV DEO. TRŽIŠTE RADA I PREDUZETNIŠTVO	341
--	------------

POGLAVLJE 1. UTICAJ ZADUŽENOSTI NA PROFITABILNOST I ODRŽAVANJE REALNE VREDNOSTI KAPITALA SREDNJIH PREDUZEĆA	343
<i>Sonja Đuričin, Isidora Beraha</i>	

POGLAVLJE 2. SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO - MOGUĆI PUT KA SUZBIJANJU SIROMAŠTVA U SRBIJI	359
<i>Aleksandra Bradić-Martinović, Aleksandar Zdravković</i>	

POGLAVLJE 3. PROMENE KORPORATIVNOG INSTITUCIONALNOG OKRUŽENJA U SRBIJI OD POČETKA EKONOMSKE KRIZE	375
<i>Slavica Stevanović, Elena Jovičić</i>	

POGLAVLJE 4. INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU PREDUZETNIŠTVA POLJOPRIVREDE TOKOM STRUKTURNIH PROMENA U SRBIJI	393
<i>Olivera Jovanović</i>	

POGLAVLJE 5. DUGOROČNA USKLAĐENOST PLATA U SEKTORU DRŽAVE I PLATA U PRIVATNOM SEKTORU	405
<i>Marko Vladislavljević</i>	

POGLAVLJE 6. POLITIKE ZAPOSŁJAVANJA MLADIH U FUNKCIJI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI	425
<i>Kosovka Ognjenović</i>	

PREDGOVOR

Srbija, i nakon 25 godina tranzicije, pokušava da reši nagomilane ekonomske probleme i sustigne razvijene evropske privrede. Ekonomski problemi sa kojima se suočava Srbija se odnose na teškoće uspostavljanja (održivog) ekonomskog rasta, privlačenja investicija, rešavanja problema visoke nezaposlenosti, rasprostranjenog siromaštva, ograničenih mogućnosti za zapošljavanje, servisiranje dugova, rešavanje nekih spornih privatizacija i reforme javnih preduzeća. Srbija je već dugi niz godina za redom bez napretka u borbi protiv korupcije. Srbija je 1. marta 2012. godine postala kandidat za članstvo u EU. Stoga je razumljivo i očekivanje EU zvaničnika da će Srbija ispuniti politička i ekonomske merila za članstvo u EU. Sa druge strane, produžena izbeglička kriza, udružena sa aktuelnom ekonomskom krizom i često raspisivanje izbora ima velikog uticaja na ekonomiju u Srbiji. Svaki izbori usporavaju započete strukturne reforme, a istovremeno su signal stranim investitorima da se povećava nestabilnost poslovanja u zemlji. U Srbiji je javni dug dva puta veći od dozvoljenog, što se ogleda i u sve lošijem standardu stanovništva. Stoga je neophodno sagledati dosadašnje efekte tranzicionih promena i moguće pravce neophodnih strukturnih prilagođavanja u cilju unapređenja ukupne efikasnosti privrede Srbije, a samim tim i unapređenja pristupnih pregovora sa EU.

Uzevši u obzir sve navedene izazove i probleme sa kojima se suočava Srbija, istraživači Instituta ekonomskih nauka su pripremili monografiju u kojoj su ukazali na moguća rešenja problema i zadataka koji se postavljaju Srbiji na putu tranzicionih i strukturnih promena njene privrede. U ovoj monografiji autori nastoje da prikažu savremene tendencije rešavanja nekih od ključnih problema i izazova. Monografija je nastala kao rezultat istraživanja u okviru dva projekta: *Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU* (šifra: OI 179015) i *Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU* (šifra: III 47009), koje finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Monografija koja se izlaže kritičkom sudu javnosti se sastoji iz četiri tematska dela i 25 poglavlja koja su u skladu sa istraživačkim oblastima oba navedena projekta.

Autori monografije se bave aktuelnim problemima u sledećim oblastima:

- Ekonomski razvoj
- Strukturne i tranzicione promene
- Konkurentnost
- Tržište rada i preduzetništvo

Naučni doprinos monografije se ogleda u sveobuhvatnom teorijskom i empirijskom prilazu svakoj od navedenih oblasti. U okviru svake tematske oblasti na sistematičan način obrađeni su pojedini karakteristični problemi i pitanja vezana za svaku oblast. Prvi deo obrađuje teme iz oblasti ekonomskog razvoja industrije, institucija i društva u celini (6 priloga); drugi deo se bavi strukturnim promenama javnog sektora Srbije, tranzicionim promenama srpske privrede, kao i ekonomskim efektima tranzicije u funkciji EU integracija (6 priloga); treći deo je posvećen konkurentnosti i to iz različitih uglova, posmatra se konkurentnost na nivou preduzeća, kao i na nacionalnom i međunacionalnom nivou (7 priloga); dok se četvrti deo odnosi na tržište rada i preduzetništvo (6 priloga), pri čemu se poseban akcenat stavlja na politike zapošljavanja i preduzetništvo mladih, na razvoj preduzetništva u poljoprivredi unapređivanje profitabilnosti srednjih preduzeća, kao i na mogućnosti usklađivanja plata u javnom i privatnom sektoru.

Monografija je rezultat rada više autora i predstavlja sintezu ključnih ekonomskih i društvenih pitanja izuzetno aktuelne problematike. Svi prilozi objavljeni u ovoj monografiji bili su predmet anonimne recenzije i kontrole originalnosti (pomoću programa *iThenticate*) i zadovoljavaju obim predviđen za poglavlja i način citiranja u monografijama.

Istraživanja saopštena u ovoj monografiji imala su za cilj da unaprede naučna saznanja za poboljšanje postojećeg stanja ekonomije Srbije, i da budu od šireg društvenog, kako naučnog, tako i praktičnog značaja za veći broj korisnika. Urednici ove monografije se nadaju da će predstavljena publikacija podstaći snažan interes u naučnoj i stručnoj javnosti za dalja istraživanja ove izuzetno značajne i aktuelne teme.

Urednici

I. DEO

EKONOMSKI RAZVOJ

POGLAVLJE 1

PROBLEMI EKONOMSKOG I DRUŠTVENOG RAZVOJA SRBIJE

Božo Drašković¹
Zvonko Brnjas²

Apstrakt

Na temeljima neoliberalne doktrine u Srbiji u poslednjih nešto više od deceniju i po, vodi se ekonomska politika deregulacije, liberalizacije i privatizacije. Osnovni postulati tog teorijskog koncepta su: slobodno samoregulišuće tržište, slobode pojedinca da kumulira i raspolaže bogatstvom, automatizam tržišne regulative kao ključnog faktora ekonomskog rasta i razvoja. Neoliberalna ekonomska politika svodi uloge države na čuvara pravnog poretka krupnog kapitala kao apsolutne privatne svojine, garanta ugovora i stvaraoaca ambijenta za nesmetano bezgranično funkcionisanje slobodnog tržišta. Slobodno tržište dvojako utiče na ekonomski rast i razvoj. U periodima ekonomskog progresa, disperzije vlasničkih prava i tehnoloških inovacija, konkurentno tržište predstavlja skoro savršen mehanizam racionalne alokacije resursa. Na drugoj strani, tržište ima sklonost da generiše stvaranje monopola, a time i nejednakosti, pa ekonomski rast i razvoj usporava i dolazi do ekonomskih kriza. Kao i u slučaju tržišta, i država može imati ili ima dvojak uticaj na ekonomske tokove. U pojedinim fazama razvoja država se pojavljuje kao generator ekonomskog rasta i razvoja, a u okolnostima kada se slobodno tržište nalazi u ekspanziji pojavljuje se kao faktor koji ga ograničava. U istorijskom horizontu, pokazuje se to da je nezamenjiva uloga države u sprečavanju i otklanjanju posledica ekonomskih kriza. Ekstremni rast nejednakosti u bogatstvu i dohociama generiše rast socijalnih nejednakosti u zadovoljavanju civilizacijskih potreba za obrazovanjem i zdravstvenom zaštitom. Empirijski pokazatelji rezultata vođene ekonomske politike u Srbiji, ukazuju na neodrživ rast siromaštva, niskih dohodaka i ugroženosti pojedinih socijalnih grupacija stanovništva. Nesklad između „pozitivnih“ rezultata finansijske i budžetske

¹ Božo Drašković, redovni profesor, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: bozo.draskovic@ien.bg.ac.rs

² Zvonko Brnjas, redovni profesor, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: zvonko.brnjas@ien.bg.ac.rs

stabilizacije i neuspeha u rešavanju socijalnih problema društva u budućnosti će predstavljati ključno polje za razmatranja praktične ekonomske politike.

Ključne reči: ekonomija, neoliberalizam, ekonomski razvoj, država, tržište, slobode, nejednakosti

UVODNE TEORIJSKO METODOLOŠKE NAPOMENE

Ekonomska nauka, pre svega savremena politička ekonomija, muku muči sa definisanjem sadržaja pojedinih kategorija i njihovim uzajamnim odnosima. Ekonomisti su se u minulim decenijama sve više specijalizovali u uskim oblastima nauke, pri tome je istovremeno došlo do opadanja celovitog pristupa kompleksnim pitanjima socijalnih odnosa koji nastaju povodom ekonomskog razvoja. Primera radi, jedan od problema u primeni kategorijalnog aparata odnosi se na pojam i sadržaj pojma profit, a da se istovremeno zapostavlja pitanje društvenih odnosa u vezi sa stvaranjem profita. Na prvi pogled, kada se razmatra ova kategorija sama za sebe, nema ništa spornog, ona je u tehničkoj računovodstvenoj interpretaciji precizno definisana kao razlika prihoda i rashoda. Tu se u savremenoj ekonomskoj nauci rasprava u vezi sa sadržinom pojma profit završava. Međutim, problem je daleko složeniji, u odnosu na savremenu redukcionističku interpretaciju sadržine ovog pojma. Savremena i dominantna interpretacija sadržaja ovog pojma svodi se na profit kompanija, što takođe nije sporno. Međutim, razumevanje neto profita samo i isključivo kao dobiti koje pripada kompanijama zamagljuje socijalnu suštinu profita. Pod profitom se podrazumeva razlika između kompanijskih prihoda i troškova, pa sledi da kompanije stvaraju profit, nezavisno od svojinskih prava kako nad proizvodnim kapitalom, tako i u odnosu na institucionalne (društvene) odnose u kojima se vrši proizvodnja. U navedenom pristupu se ne vidi da profit nije samo obračunsko računovodstveno i tehničko pitanje, već je i prevashodno društveni odnos. Daleko je od očiju kritičkog posmatranja skrivena suština po kojoj profit zapravo ne „pripada“ kompanijama, u njima se on proizvodi, proračunava i evidentira. Kompanije su samo medijator u kojima se nalaze proizvodni resursi, zapravo „crna kutija“ u kojoj se stvara viška nove vrednosti koji se potom iskazuje kao profit. Uzajamna uslovljenost stvaranja viška vrednosti i njegovog pretvaranja u profit u savremenoj ekonomskoj nauci se izgubila. U suštini profit ima svoju skrivenu neraskidivu povezanost sa stvaranjem viška vrednosti. Kada se višak vrednosti pretvori u profit, ovaj uvek pripada pojedincima – fizičkim licima, koji vlasnički stoje iza tih kompanija. Savremena ekonomska teorija pod dominantnim uticajem

doktrine neoliberalizma upravo napred navedenu suštinsku vezu između viška vrednosti, profita i raspolaganja profitom zamagljuje.

Teorijski koncept zasnovan na neoliberalnoj ekonomskoj paradigmi zamaglio je, učinio ih nebitnim za ekonomsku teoriju, niz pitanja klasične političke ekonomije, među kojima smatramo da su relevantna sledeća: stvaranja robne vrednosti i viška vrednosti, eksploatacije, pitanja raspodele dohodaka i bogatstva, svojine i njene ekonomske i socijalne funkcije, kritičke analize tržišta kao društvenog odnosa umesto slobode tržišta svedenog na vrhovno božanstvo, „skrivenu ruku“ samoregulacije, kojoj se kao višoj sili klanjamo. Tržište se implicite interpretira kao viša sila, kao božanska moć, pri čemu se gubi iz vida da se radi o društvenom odnosu, o društvenoj tvorevini, koja ima „moć“ upravljanja i kojom se može i upravljati.

Posmatranje, analiza i dešifrovanje složenih ekonomskih zakonitosti usko su povezane sa posmatranjem ekonomskih tokova kao sastavnog dela širih društvenih tokova, koji su sa ekonomskim tokovima isprepletani, uzajamno uslovljeni. Definisanje fokusa analize, pa i sama interpretacija pojedinih nalaza u ekonomskoj nauci nije neutralna. Ona često zavisi od ubeđenja, porekla ili vrednosnih stanovišta samih autora. Preovlađujuće ekonomske doktrine ne retko se nalaze u osnovi vladajućih društvenih ideologija na čijim osnovama se konstituišu odgovarajuće društvene institucije, sistemi i poredci. Menjanje dominantnih ekonomskih doktrina u određenim vremenima menja i društvene institucije. I obrnuto, uspostavljene društvene institucije teže da za sebe obezbede podršku odgovarajućih ekonomskih doktrina. U našoj bližoj istoriji to se dešavalo tako što je institucionalizacija modela društvenog samoupravljanja u svojoj osnovi imao ekonomsku doktrinu društvene svojine i društvene raspodele dohodaka i bogatstva. Na neoliberalnoj ekonomskoj doktrini dominantne uloge privatne svojine i tržišne samoregulative uspostavljaju se drugačije društvene institucije u odnosu na one koje su im prethodile.

Navešćemo ovde par primera kako socijalna pripadnost utiče na konstituisanje ekonomskih pogleda, koji potom bivaju ugrađeni u sisteme društvenih poredaka koji se na njima baziraju. Prvi primer je vezan za Vilfreda Pareta, ekonomista i sociolog iz druge polovine XIX veka, francusko – italijanskog plemićkog porekla, koji je u ekonomskoj teoriji poznat i kao tvorac „Pareto optimuma“. U pojednostavljenoj interpretaciji „Pareto optimum“ je stanje promena u društvu prihvatljivo ukoliko poboljšanje stanja nekog pojedinca ne proizvodi promenjeno stanje ili pogoršanje stanja drugog pojedinca. Svakako princip se odnosi na

poboljšanje stanja pojedinih društvenih grupa u odnosu na stanje drugih društvenih grupa.

Malo je poznata druga, makijavelistička strana Paretovog pristupa nauci i naučnom saznanju Vilfreda Pareta. On zastupa stanovište da u društvenim naukama postoji suštinska razlika između onog što je stvarna naučna istina od onog što treba interpretirati, a to što interpretiraju je zapravo laž. Profesori podučavaju lažno, uprkos tome, smatra Pareto, da profesori treba da istraju u toj laži, ..“jer je to jedina stvar koju bi puk uopšte mogao da razume, pošto bi podučavanje o istini bilo kobno za svaki društveni poredak.“³. Za razliku od Marksa koji je u *Komunističkom manifestu*, tvrdio da je istorija ljudskog društva, istorija klasnih borbi, Pareto smatra da je ..“istorija ljudskih društava...sukcesija aristokratija..“⁴ odnosno sukcesija elita.

Ekonomska teorija i ekonomska istraživanja ne treba da se bave pitanjima uzajamne povezanosti proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje, raspodele bogatstva i dohodaka, jer to i nisu predmeti ekonomske nauke smatra nobelovac sa univerziteta u Čikagu, Robert Lukas. On ide tako daleko da tvrdi: „Od svih tendencija štetnih za zdravu ekonomiju, najzavodljivije i najštetnije jeste fokusirati se na pitanje raspodele.“⁵

Savremena ekonomska teorija, odnosno njeni akteri i sledbenici danas su se doktrinarno podelili zauzimajući oprečna teorijska, a sve češće i vrednosno definisana opredeljenja na ekonomske liberale i ekonomske protivnike liberalizma, na zagovornike globalizma i svemoćnog tržišta, kao i na kritičare neoliberalizma i globalističkog tržišta.

Doktrinarne razlike i kontroverze uvek se sučeljavaju sa stvarnošću, sa ekonomski merljivim vrednostima i pokazateljima stanja jedne ekonomije i njegovog društva. U empirijskoj ravni statističkih podataka kao merila ekonomskih trendova u obliku bezosećajnih brojki sadržani su odgovori u vezi sa pitanjima: nejednakosti, siromaštva, socijalnih razlika. Imajući to u vidu, a da rad ne bi po sadržaju bio više

³ Videti: Branko Milanović, *Bogataši i siromasi, kratka i neobična istorija globalne nejednakosti*, Službeni glasnik, Beograd, 2012. str. 80 i 182

⁴ Vilfredo Pareto, *Manual of Political Economy*, New York, Augustus M Kelley, 1971. str. 312. Citirano prema Branko Milanović, *Bogataši i siromasi, kratka i neobična istorija globalne nejednakosti*, Službeni glasnik, Beograd 2012, str. 81.

⁵ Robert Lukas, *The Industrial Revolution: Past and Present*, 2003. Annual Report Essay, Federal reserve Bank of Minneapolis.

doktrinarnog karaktera u posebnom delu ovog rada interpretirana su neka od, po našem mišljenju, relevantnih pitanja.

TRŽIŠTE I DRŽAVA

U tranzicionim zemljama ekonomske funkcije države se svode na odumiranje državnog sektora, vođenje fiskalne, politike, odnosno budžetske politike kontrole deficita i praćenje monetarne politike koja je pod uticajem samoregulišućeg finansijskog tržišta, odnosno privatnog bankarskog sektora. Sve ostalo je pod „kontrolom“ krupnog privatnog realnog i finansijskog sektora koje se ponaša saglasno „samoregulišućem“ konkurentnom tržištu. Tranziciona država se pokazala kao uspešan akter privatizacije i liberalizacije i kao neuspešan akter ekonomskog rasta i razvoja, a time i neuspešan faktor socijalnog razvoja društva. Ekonomski rast i razvoj se meri rastom BDP, a socijalni napredak porastom socijalnog stanja stanovništva. Model podele uloga između države i tržišta svodi se na to da se država u vidu ekonomske politike, koju vodi, kreće u okvirima faktora koji stvara ambijent za delovanje privatne inicijative pre svega krupnog sektora, dok na drugoj strani akteri na tržištu u borbi za generisanje profita treba kao prateći efekat da obezbede ekonomski rast iz koga će posredno proisteći socijalni, odnosno društveni napredak. Ovakva jednodimenzionalna očekivana uzročna posledična veza između tržišta, države i ekonomsko socijalnog napretka, pokazuje se u tranzicionim zemljama kao neuspešna. Naime dolazi do toga da je ekonomski rast veoma skroman, a socijalni „napredak“ iskazan u nezaposlenosti, niskim zaradama, nedostupnosti zadovoljena zdravstvenih i obrazovnih potreba, ima negativne trendove. Navedena podela rada između države i tržišta pogoduje lenjim vladama koje se fokusiraju na privlačenje stranih direktnih investicija i očekivanja da tržište samo po sebi reši ekonomske i socijalne razvojne probleme.

U neoliberalnoj ekonomskoj doktrini slobodno, samoregulišuće tržište uz apsolut privatne svojine i vladavinu prava svedenu na zaštitu svojine ma kako ona bila stečena, zauzimaju centralno mesto. Za predstavnike neoliberalne ekonomske doktrine, vladavina prava je pretpostavka za postojanje sigurnih svojinskih prava, kao ključne pretpostavke za funkcionisanje tržišta kao savršeno efikasnog regulatora i alokatora resursa. Iz te interpretacije tržišta izvlači se zaključak o tržištu kao samonastajućoj moći, kao višoj sili. Zastupnici ovog teorijskog stanovišta razumeju tržište više kao autonomnu, a manje kao društvenu tvorevinu. Teorijski, pa i praktično politički konflikt u vezi sa ulogom države i tržišta u socijalnom i ekonomskom razvoju društva traje i danas. Odnos tržišta i države, i obrnuto uticaj države na tržište predstavlja takođe jedno od

fundamentalnih pitanja za novu ekonomsku politiku. Treba imati u vidu da ukoliko se uvažava istorijska perspektiva paralelnog nastajanja jednog i drugog, država i tržište su društvene tvorevine. Ovaj aksiom trebalo bi da nije sporan ni za klasičnu, odnosno marksističku teorijsku ortodoksiju, ne bi trebao da bude sporan ni za neoliberalnu doktrinu. S obzirom da je to tako, i da istorijska analiza daje potvrdu za to⁶, onda se otvara sledeće pitanje? U kojim i kakvim okolnostima dolazi do dominacije tržišta nad državom, i obrnuto države nad tržištem. Postoje i sekvence uzajamne ravnoteže, ali te, kao dugoročne i stabilne ravnoteže nisu bile dugoročno postojane. Dominacija jednog ili drugog odvijala se i odvija tako da ili je tržište uzimalo državu pod svoju kontrolu ili je pak država uzimala tržište kao svoju sluškinju. Istorija beleži oba odnosa, kao i relativne ravnoteže. Takođe, otvoreno je dodatno pitanje i izazov za nova teorijska razmatranja da se utvrde zakonitosti, oblici uticaji, procesi, uzroci i posledice, uspehe i neuspehe dominacije tržišta nad državom i obrnuto države nad tržištem. Kao hipoteze nameću se sledeća polazišta: Zašto tržište i pored svoje dominacije nikada nije uspeo da u potpunosti potčini na dug rok državne institucije za sebe i pod sobom? Zašto država nikada čak i u najradikalnijim svojim pojavama centralnog planiranja Sovjetskog saveza, kulturne kineske revolucije ili diktature crvenih Kmera, nije uspeła da ukine tržište? U zavisnosti od istorijskih okolnosti i ideološke i političke dominacija različitih pogleda na arhitekturu društva dominacija države nad tržištem je uz velike društvene troškove, dovela do rešavanja problema zaostalosti u ekonomskom i socijalnom razvoju. Obrnuto, kada se ispoljava dominacija tržišta nad državom i funkcija države stave u službu tržišta i tržišne preraspodele bogatstva, dolazi do ekonomskih i socijalnih kriza. Nadalje, funkcije tržišta i države mogu imati istovremeno i pozitivne i negativne uticaje na ekonomski rast i razvoj. Tržište i država se uzajamno prepliću, ograničavaju, dopunjuju i koriguju u ostvarivanju alokacije resursa, podsticanja razvoja, inovacija.

Po, ne samo ekonomskoj, već i široj, filozofskoj, sociološkoj i pravnoj analizi, jedan od najuglednijih zastupnika teorije neoliberalizma je svakako Fridrih fon Hajek. Njegov neoliberalni pristup u vezi sa funkcijama i ulogom države u ekonomskim aktivnostima, iskazan je sažeto u sledećoj formi: „ ..postoje dobri razlozi zašto treba sumnjati u svako vladino bavljenje ekonomskim stvarima i posebno zašto postoji jaka pretpostavka protiv aktivnog učešća države u ekonomskim poduhvatima.“⁷ Hajek smatra da je petljanje vlada u ime države u ekonomske

⁶ Videti pored obilja literature i preglednu istorijsku analizu institucija i ekonomskog razvoja sintezu: Daron Asemoglu i Džejms A. Robinson, *Zašto narodi propadaju, poreklo moći prosperiteta i siromaštva*, Clio, Beograd 2014.

⁷ Hajek Fridrik, 1998, strana 194

aktivnosti posredstvom mera koje vlade kreiraju i donose ili su neceleshodne ili su pak takvog karaktera da dovode do toga da će smanjiti efikasnost tržišta, ili da će dovesti do toga da će usled izostanka uticaja skrivene ruke tržišta, troškovi biti veći od dobiti. Hajekov pristup u vezi sa ekonomskom neefikasnošću države ima svoje empirijsko utemeljenje kako u ranijim, tako i u našim današnjim tranzicionim promašajima. Država se pojavljuje kao instrument u rukama vladajućih političkih grupa koje uz pomoć državnih institucija vrše preraspodelu društvenog bogatstva u svoju korist. Tržište ovde nije faktor koji nagrađuje ili kažnjava učesnike na tržištu, a za posledicu ima uvećavanje ili gubitak bogatstva. Nasuprot tome, politički predstavnici države u državnim preduzećima svojom aktivnošću vrše destrukciju imovine i kapitala tih preduzeća, istovremeno uvećavajući svoje individualne dohodke i bogatstvo. Na drugoj strani, empirijski se može osporiti napred izneta Hajekova tvrdnja. Postoje nesporni istorijski slučajevi kada je „petljanje države“ u ekonomske poslove podstaklo inovacije, investicije, a samim tim i ekonomski rast i razvoj. Posledice takve države intervencije imalo je za rezultat ekonomski rast i razvoj, a samim tim i porast nivoa socijalne ravnoteže u tim društvima. O prednostima i nedostacima uloge države u ekonomskim tokovima i razvoju društva, učešću u svojini, merama ekonomske politike, mogu se izvesti posebne analize. One pokazuju da uloga države može biti ambivalentna, ponekad dominantno pozitivna, ponekad i sa lošim ishodima po ekonomski rast i razvoj. Neoliberalni teorijski koncept *a priori* stoji na stanovištu da je uloga države u neposrednom ekonomskom životu negativna. Kao takva ona sputava slobodu tržišta, a time i sam ekonomski rast i razvoj. U doslednoj interpretaciji ovog pristupa sledi da je ključni uslov za racionalno korišćenje oskudnih resursa konkurencija i privatna svojina. Međutim, sam Hajek, nigde izričito nije tvrdio da je *a priori* privatno vlasništvo i individualna inicijativa u ekonomskim aktivnostima sama po sebi ekonomski celishodna, te da će kao takva uvek ostvariti dobit i neće propasti. Mere koje donosi država, koje se mešaju u ekonomske procese, po Hajeku, mogu biti prihvatljive i to samo one koje su u „skladu sa vladavinom prava“ te da se svaka pojedinačna takva mera mora ispitati sa stanovišta „celishodnosti.“ Dva izraza, odnosno pojma: „vladavina prava“ i „celishodnost“ sa stanovišta uloge i funkcija države u ekonomskim aktivnostima, ekonomskoj politici, pa i sa stanovišta vlasništva države nad preduzećima kod Hajeka nisu jasno definisani.

U razumevanju uloge države Hajek izlaže da: „važna je priroda, a ne obim državnog delovanja“, uloga države treba da bude u funkciji potpomaganja „delotvorne tržišne ekonomije“. Čak i država koja je relativno neaktivna, ali koja „preduzima pogrešne korake, može mnogo više da obogalji snage tržišne ekonomije, od one koja se bavi ekonomskim poslovima, ali se ograničava na

radnje koje pomažu spontanim ekonomskim snagama.“⁸ Pozitivna uloga države dakle, može biti opravdana samo ukoliko ova pomaže „spontanim ekonomskim snagama“. Hajek verovatno nije pretpostavljao takvu ulogu države koja će u ime vladavine prava i nemešanja u idealni tržišni poredak omogućiti koncentraciju bogatstva u ruke malog broja slobodnih ljudi na štetu velikog broja takođe „slobodnih“ ljudi, koji su toliko slobodni da su nezaposleni, zaduženi, na rubu siromaštva, koji su onemogućeni da se leče, obrazuju, imaju povremeno električnu energiju. Hajekovi sledbenici ne samo u Srbiji, mada to izričito ne kažu, podrazumevaju da je to prirodni poredak „slobodnog društva“ i nisu skloni da se bave takvim problemima i njihovim uzrocima, posebno ne takvim pitanjima koja se odnose na mogućnost da slobodno tržište stvara uslove za ispoljavanje socijalnog darvinizma.

Ukoliko se dosledno prati Hajekov pristupaslobodnoj inicijativi i dominaciji individualnih interesa, postavlja se pitanje zašto bi uopšte i trebalo da postoje bilo kakve usluge ili dobra, koje privatni sektor nije spreman da proizvede i ponudi u ime svojih interesa, svoje slobode i težnje za profitom. Slobodno društvo karakteriše to da jedino država ima monopol na prinudu, „a da u svakom drugom pogledu deluje pod istim uslovima kao i svako drugi“, smatra Hajek⁹. Jedna od nužnih funkcija države, po Hajeku, „...je obezbeđivanje pouzdanog i delotvornog novčanog sistema“. Druge, nešto manje značajne funkcije države po Hajeku su: uspostavljanje standarda težina i mera, informacije u vezi sa katastarskim merenjima, upis zemljišta, statistika, podrška obrazovanju. Postoje i druge funkcije države koje su poželjne, i to isključivo ona područja za koje konkurentna preduzeća i preduzetnici zbog ekonomske neisplativosti nisu zainteresovani. U te usluge spadaju pojedine sanitarne i zdravstvene usluge, izgradnja i održavanje puteva, mnoge pogodnosti koje država pruža stanovnicima gradova. To su one usluge koje mogu biti od koristi za šire članove društva. Čim neke usluge nužno ne donose profit preduzetniku koga pokreću njegovi individualni interesi, onda te usluge prelaze u nadležnost države. Oblasti društvene i ekonomske aktivnosti koje donose ili ne donose profit su istorijski promenjiva kategorija. Kada su neprofitne a nužne za društvo, onda mogu i bez efikasnosti biti u nadležnosti države. Kada pak neke od njih postanu profitabilne onda ih treba privatizovati u ime ekonomske efikasnosti i privatnog prisvajanja profita. Navedeno je jedna od bitnih maksima zastupnika neoliberalne doktrine¹⁰. Sledi da ekonomske aktivnosti koje

⁸ Ibidem, strana 194

⁹ Na istom mestu strana 195.

¹⁰ U odnosu na vreme kada je Hejek ovo pisao, puno stvari se izmenilo. Zdravstvo je postalo privatizovano, u tranzicionim zemljama se promovise i sprovodi ekonomska

moгу generisati profit treba da budu u privatnom vlasništvu u cilju zadovoljenja principa o efikasnosti. Obrnuto, tamo gde postoji javni interes, a privatni interes profitno nije zainteresovan, te delatnosti mogu minimalno biti u rukama države. Neoliberalna doktrina strogo insistira na tome da profit treba da pripada samo privatnom, ne i javnom interesu. Sledstveno tome proizilazi i zaključak da svojina nad proizvodnim resursima treba da bude u rukama individualnih, ne i kolektivnih interesa. Argumentacija za takav pristup je da privatni interes i privatna svojina *a priori* su ekonomski efikasniji u odnosu na kolektivne oblike vlasništva. Postoje, međutim uslovi, odnosno istorijske okolnosti kada navedeni aksiom nije održiv. Problem odnosa efikasnosti i socijalnog razvoja društva takođe predstavlja jedno od bitnih pitanja za vođenje ekonomske politike.

Hajek, međutim nije izričit u vezi sa učešćem države u ekonomskom životu. On smatra da je teško obezbediti da državno preduzeće posluje pod istim uslovima kao i privatno. Hajek je smatrao da će državno preduzeće imati prednost državnog monopola. Međutim, ukoliko je uslov ravnopravnog tretmana na tržištu obezbeđen, onda se postojanju državnih preduzeća „ne može prigovoriti“. Hajek s pravom navodi sledeće: „Sve dok vlada koristi ikakvu moć prinude, a posebno njenu moć oporezivanja, da bi pomogla svojim preduzećima, to može uvek njen položaj preduzetnika da pretvori u položaj stvarnog monopoliste.“¹¹. Hajek, za razliku od njegovih današnjih sledbenika u Srbiji, koji odriču postojanje bilo kakvih državnih preduzeća, odnosno zastupaju tezu da sve što je državno treba privatizovati da bi bilo ekonomski efikasnije, te da bi se uspostavio „poredak slobode“, dopušta postojanje državnih preduzeća. On s pravom ističe uslov da državna preduzeća moraju biti u istom položaju konkurencije kao i privatna da nemaju posebne prednosti ili subvencije, a ukoliko ih i imaju da bez obzira na oblast u kojima se preduzeća nalaze, subvencije treba da „budu omogućene i takmičarskim privatnim preduzećima“¹². Hajek ipak postavlja sumnju u mogućnost da država ispuni uslove konkurencije, pa otuda smatra da postoji nespremnost države da uspostavi jednake uslove za sve učesnike na tržištu, pa to po sebi „... značajno osnažuje opštu pretpostavku protiv državnog preduzeća“. Na kraju, Hajek precizno izlaže stav u vezi sa državnim preduzećima na sledeći način: „ Ali

politika privatizacije gradskih vodovoda, snabdevanja električnom energijom. Pojedine države kao SAD privatizuju deo poslova odbrane, naročito one delove „odbrane“ koje se u ime demokratije sprovode u svetu u pojedinim arapskim, ne islamskim i islamskim zemljama.

¹¹ Na istom mestu strana 196

¹² Na istom mestu strana 196

ono čemu se ovde da prigovoriti, nije državno preduzeće kao takvo, koliko državni monopol.“¹³

O složenim odnosima države i novca, Hajek izlaže sledeće stanovište: “Države su preuzimale mnogo aktivnije učešće u kontroli novca, i to je bilo koliko uzrok toliko i posledica nestabilnosti. Stoga je jedino prirodno da neki ljudi oseće *da bi bilo bolje kad bi vlade bile lišene svog nadzora nad politikom novca*. Ponekad se postavlja pitanje *zašto se ne bismo oslonili na sopstvene snage tržišta da bi smo obezbedili* šta god da je potrebno kao *zadovoljavajuće sredstvo razmene*, kao što to radimo u većini drugih stvari“ naša podvlačenja, Hajek, 1998. str. 277). Hajek, smatra da bi državu u liku njene vlade trebalo isključiti iz poslova mešanja u politiku novca, što se može tumačiti kao idealna neoliberalna projekcija da novac treba da bude nešto što je spontano samoniklo, da ostane na tom nivou spontanosti, te da je nepotrebna državna regulativa vezana za emisiju novca. Umesto državne regulative vezane za emisiju novca poželjno bi bilo to da novac nastaje i opstaje na bazi spontane snage tržišta. Država, tržišni odnosi, novac kao i svojinska prava su nastali kroz interakciju odnosa između pojedinaca, odnosno različitih društvenih grupa ili klasa čiji su pojedinci članovi. Kada se pitanje novca razmatra kao tržišni odnos između ljudi koji poseduju različite fizičke stvari, Aristotel je pored fenomenološkog pristupa postavio i danas važno pitanje šta je to jedno (isto) u različitim fizičkim stvarima što ih čini međusobno razmenjivim.¹⁴ Kasnije u upotrebu ulazi metalni novac pravljen od retkih metala sa pečatom društvene zajednice. Države koja je garantovala njen oblik, meru, veličinu, a koji je imao funkciju ne samo sredstva razmene, već i mere vrednosti i blaga. Hajekov ideal samoniklosti i spontanosti snaga tržišta u nastajanju i održanju biti novca teži da se vrati u praistoriju novčanog sistema, koja je mogla poroditi nešto sasvim drugo, da se u sferu novčanog sistema nije umešala vlada. On se kritički odnosi prema bilo kakvoj svesnoj kontroli ekonomskog života, te otuda držeći se dosledno svog pristupa, kada izlaže pitanja novca postavlja sledeće stanovište: „Da se vlasti nisu nikad mešale, možda je mogla da se razvije neka vrsta monetarnog uređenja koja ne bi iziskivala svesnu kontrolu.“(Hajek, 1998 str. 277). Ideal ne mešanja vlasti, odnosno vlada u politiku novca u savremenom svetu se projektuje kroz regulativu vezanu za centralne monetarne vlasti, odnosno „nezavisno“ centralno bankarstvo. Hajek smatra da je nepoželjno to da centralna banka ili vlada „imaju monopol nad izdavanjem svih vrsta novca“, po njemu država ne treba da zabranjuje da se koriste druga sredstva ili roba kao novac, a koje bi imale pravo da izdaju domaće ili strane agencije. Centralno bankarstvo je u biti danas u

¹³ Na istom mestu, strana 196.

¹⁴ Šta je to jedno što čini suštinu razmene 5 ovaca za jednu kuću?

svetu samo formalno nezavisno, a suštinski je pod kontrolom državne moći, manipulacija i prinude koju sprovode vlade. Posebno vlada SAD, zemlje čija valuta, posle drugog svetskog rata, a i danas, ima ulogu svetskog novca, odnosno i rezervne valute. Hajek, uočava jedan od ključnih aspekata protivurečnih odnosa između monetarne i realne sfere ekonomskog života. On navodi da je novac jedna vrsta „labave karike“ u samoregulirajućem tržišnom mehanizmu. Ta „labava karika“, novac može da remetilački utiče na realne ekonomske tokove samoregulacije, odnosno tržišnog prilagođavanja utičući na „pogrešnu usmerenost proizvodnje“. Ključna razlika između robnih i novčanih tokova, po Hajeku, je u tome što *„za razliku od obične robe novac ne služi tako što se troši, nego time što se predaje dalje,“*(naše podvlačenje). Jednostavnije rečeno uz pretpostavku da se radi o novčanom sistemu zasnovanom na zlatnom standardu, gde je količina novca zavisno promenjiva od novih količina iskopanog zlata i srebra iz novih nalazišta umanjena za fizički izgubljene količine ili za količine upotrebljenog obojenog (žutog) metala za druge industrijske svrhe. Pretpostavimo da je ponuda količine monetarnog zlata (novca) fiksna, te da je količina roba promenjiva nezavisno od količine novca i brzine obrta novca u opticaju¹⁵. Sledi da usled tehnološkog razvoja i efikasnijeg pristupa prirodnim resursima se proizvodi više robe. Nakon toga viškovi proizvedene robe se troše, pod uslovom da kupac ima novca da ih kupi. Kada kupci usled niskih nadnica, nezaposlenosti i „oslobođenosti“ od svojine nad kapitalom, ostanu bez novca, koji za razliku od roba ne podleže finalnoj potrošnji, onda nastaje jedan od mogućih uzroka ekonomskih kriza.

EKONOMSKE NEJEDNAKOSTI U DOHODCIMA I BOGATSTVU

Savremeni kapitalizam zapadno evropskog tipa karakteriše podela ključnih uloga između države i vlasnika kapitala – kapitalista. Preduzetnička igra kapitala se odvija na relativno slobodnom tržištu. U idealnoj podeli uloga između države i tržišta, slobodno tržište obezbeđuje pretpostavke za ispoljavanje individualnih

¹⁵ Fridman je u objašnjavanju ekonomske krize iz 1929-33 godine kritikovao vladu što nije pravovremeno povećala ponudu novca. Ovde Fridman upada u protivurečnost sa proklamovanim idealom samoregulisanog tržišta. Jer ako je ponuda količine zlatnog novca fiksna, ukoliko se novac u zlatu nalazi u rukama bogatih ljudi-preduzetnika koji zbog rizika nisu spremni da investiraju, onda država da bi povećala ponudu novca može ili da upotrebi svoje ograničene zlatne rezerve, ili da oporezuje bogate i oduzme im na taj način zlato ili pak da odustane od zlatnog standarda i da emituje papirni novac sa iluzijom da takav novac ima potpuno pokriće u zlatu. M.Fridman, *Kapitalizam i sloboda*, Global Book, Novi Sad, 1997.

interesa, a time i sposobnosti preduzetnika. Paralelan proces odvija se tako što dolazi do nastajanja i sve veće koncentracije vlasništva nad kapitalom u rukama sve manjeg broja ljudi. Idealan model kapitalističkog tržišta treba da obezbedi ekonomski efikasno, a time i racionalno ponašanje vlasnika nad kapitalom. Tržište treba da bude konkurentno, i da, uz od strane države zaštitu svojinskih prava, dođe do optimalne alokaciji raspoloživih resursa. Ekonomska efikasnost nadalje obezbeđuje ukupni društveni napredak kroz inovacije i „kreativnu destrukciju“¹⁶ Podela uloga između kapitala, države i tržišta uz dominaciju kapitala, je temelj neoliberalne društvene teorije ekonomskog rasta i razvoja. Kao teorijski model, u okviru pretpostavki od kojih polazi, model je konzistentan, sasvim logičan i čini se toliko superioran da mu se ne mogu uputiti kritike. Slobodna konkurencija predstavlja jedan od ključnih kamena temeljaca za empirijski uspeh teorijskog modela. Neoliberalni koncept, posmatran iz empirijskog ugla ima i svoje naličje. Slobodna konkurencija i nesputani interesi pojedinca imaju ograničenje u interesima drugih pojedinaca iz njihovog okruženja, odnosno članova društvene zajednice. U konkurenciji suprotstavljenih interesa nužno nastaju i otvoreni sukobi, ne samo oni posredstvom roba na tržištu, već i oni uz upotrebu državnih institucija u prilog jedne ili druge grupe konkurenata koji se bore za prevlast na domaćem i ili stranom tržištu. Druga ravan konflikta odvija se između vlasnika nad kapitalom na jednoj strani i vlasnika radne sposobnosti ili vlasnika nad ljudskim kapitalom. U ovoj ravni konflikta interesa između rada i kapitala, ili blaže rečeno, „suprotstavljenih nejednakih interesa“, upliće se država ponekad u korist jedne, ponekad u korist druge strane.

Razvoj institucija i konkurencija koji pogoduju razvoju, nema spora¹⁷, za to postoje istorijski dokazi, dovela je do podsticaja i pomaka u ekonomskom razvoju, pre svega podstičući pojedince, ne samo i isključivo kapitaliste, ka tehnološkom napretku, inovacijama, a samim tim ukupnom društvenom razvoju. Konkurencija učesnika na tržištu, ima sklonost, pored pozitivnih dimenzija, teži ka tome da ukloni samu sebe, pretvarajući se u monopol. Učesnici na konkurentskom tržištu teže da poraze druge – konkurente na tom istom tržištu, kroz povećanje efikasnosti i uvođenje inovacija, ali i kroz stvaranje monopola uz pomoć državnih institucija, često kombinujući oba mehanizma. Postoje takođe i istorijski slučajevi

¹⁶ Sintagmu kreativna destrukcija je prvi uveo Josef Šumpeter objašnjavajući procese uticaja tehnoloških inovacija na promene društva i razvoj. Videti Joseph A. Schumpeter, *Povijest ekonomske analize*, Informator Zagreb, 1975. godine

¹⁷ Videti detaljnije Daron Asemoglu i Džejms A. Robinson, *Zašto narodi propadaju, poreklo moći, prosperiteta i siromaštva*, Clio, Beograd, 2014

kada su državne institucije snažno ograničavale nastajanje i razvoj konkurencije i inovacija i na njima zasnovanog tržišta.

Tržište karakteriše i to da u tržišnoj utakmici učesnika nagrađuje dobitnike i kažnjavajući gubitnike generiše nejednakosti. Nejednakosti u bogatstvu i dohocima mogu imati različit nivo od nejednakosti niskog intenziteta do nejednakosti ekstremno visokog intenziteta. Nema dokaza da razvoj tržišta i tržišne ekonomije samo po sebi nužno smanjuje nivo nejednakosti, naprotiv postoje dokazi da nivo nejednakosti ima ciklična kretanja. Rastao je do sredine XX veka, a potom je došlo do smanjivanja nivoa nejednakosti u najrazvijenijim zemljama sveta, posle drugog svetskog rata, sve do osamdesetih godina prošlog veka, od kada se opet beleži trend rasta nejednakosti.¹⁸ Zabunu u vezi sa problemom rasta nejednakosti može uvesti to što nivo percepcije nejednakosti zavisi od tehnološkog napretka i porasta ukupnog standarda i socijalne sigurnosti stanovništva. Nivo, ne samo ekonomski, već saglasno njima socijalnih nejednakosti se meri nivoom razlika u posedovanju bogatstva i dohodaka, razlikama u pristupu obrazovanju, socijalnoj i zdravstvenoj zaštiti, zaštiti dece, mogućnosti nalaženja posla, socijalnoj sigurnosti.

Kapitalistički poredak, zasnovan na svojinskim pravima i tržišnoj konkurenciji ima osobinu da generiše rast nejednakosti i to tako da manjina počinje da poseduje većinu društvenog bogatstva i dohodaka, dok većini stanovništva pripada sve manji deo ukupno raspoloživog bogatstva i dohodaka. Porast ukupnih ekonomskih i socijalnih nejednakosti uz stagnaciju ekonomskog rasta dovodi do smanjivanja investicija, otpuštanja zaposlenih, povećanja nezaposlenosti, a time i do ekonomskih i socijalnih kriza. Ekonomske krize potom prerastaju u socijalne i političke krize u kojima siromašni imaju daleko niži nivo izdržljivosti socijalnih nedaća u odnosu na bogate delove stanovništva. Izlaz iz ekonomskih kriza, istorija je pokazala, realizuje se ili kroz revolucionarne destrukcije postojećih sistema koji su generisali krize, ili kroz intervencije države i podsticanja novih ulaganja, a time i ostvarivanja višeg nivoa razvoja. Nakon početnih rezultata koje daje državna intervencija u savladavanju kriza bitan uslov za dalji napredak su inovacije i novi tehnološki iskoraci u stvaranju bogatstva. Ekonomski život se zapravo odvija u dugim ciklusima uspona i padova, koje istovremeno prate stalne koncentracije bogatstva i povremene njegove redistribucije. Ne retko redistribucija bogatstva i dohodaka sa pojedinaca se vrši u korist države kao posrednika. A zatim u vreme prosperiteta odvija se obrnut proces, distribucije bogatstva sa države na manje grupe pojedinaca, kroz procese direktne ili indirektno privatizacije resursa.

¹⁸ Videti Toma Piketi , *Kapital u XXI veku, Akademski knjiga*, Novi Sad 2015.

Postavlja se pitanje da li slobodno tržište samo po sebi uz koncentraciju bogatstva u rukama manjine, po automatizmu obezbeđuje ekonomski rast i razvoj na dug rok. Istorija pokazuje primere u kojima je državna intervencija u svojinska prava, akumulaciju kapitala i investicijama, omogućila brz ekonomski rat i razvoj zemalja koje su bile duboko ekonomski zaostale (Rusija, Singapur, Južna Koreja, Kina). Ono što, pri tome valja imati u vidu je to da ni država sama po sebi nije garant ekonomskog uspona i rasta. Država posredstvom intervencija može pozitivno, ali i negativno uticati na ekonomske tokove i razvoj. Da li će uloga države biti pozitivna ili negativna zavisi od toga koje društvene grupe i sa kojih ideoloških pozicija kontrolišu državu, kao i na koji način kreiraju njene institucije. Kako tržište tako i država može imati različitu ulogu, nekad je njena uloga razvojna, a ponekad je ograničavajuća za ekonomski rast i razvoj. Ukoliko se institucije države nađu u ulozi zaštitnika ekstremno parcijalnih ekonomskih interesa užih društvenih grupa, onda je uloga države sa stanovišta ekonomskog rasta i razvoja na dug rok destimulativna. Nasuprot tome, kada je uloga institucija države usmerena ka ostvarivanju interesa širih društvenih grupa, odnosno širih društvenih klasa, tada države ima podsticajnu ulogu za ekonomski rast i razvoj. Saglasno navedenom, naša ključna teza je: da niti su tržište, niti država, sami po sebi *a priori* pozitivni akteri ekonomskog rasta i razvoja. U različitim istorijskim i socijalnim okolnostima oni imaju podsticajne, a u drugim okolnostima ograničavajuće uticaje na ekonomski rast i razvoj.

Ovde ćemo izložiti tezu o jednom od indikatora pozitivne, odnosno negativne uloge tržišta i države u vezi sa ekonomskim rastom, razvojem i nejednakostima. Smatramo da se osnovni indikator iskazuje u stopi nejednakosti u dohodcima i bogatstvu koje se manifestuju unutar datog društva. Stopu nejednakosti definišemo u sledećem opsegu visok nivo nejednakosti unutar datog društva je stanje kada 2% stanovništva poseduje više od 50% društvenog bogatstva; srednji nivo nejednakosti bi bio kada više od 20% stanovništva poseduje manje od 50% društvenog bogatstva. Dok bi nizak nivo nejednakosti bio onaj u kojem 70% stanovništva poseduje minimum 60% društvenog bogatstva.¹⁹ U određivanju ove relativne skale, pošli smo od pretpostavke da nivo bogatstva je u korelaciji sa nivoom dohodaka. Polazimo od pretpostavke da nivo distribucije bogatstva ima

¹⁹ Videti, Đinijev koeficijent distribucije nejednakosti, odnosno merenja nejednakosti u raspodeli dohodcima u opsegu od 0. do 1. Pri čemu koeficijent 1. iskazuju apsolutni nivo nejednakosti u dohodcima, a 0. potpunu jednakost u distribuciji dohodaka. Đinijev koeficijent meri nejednakosti u dohodcima ne i nejednakosti u raspolaganju bogatstva, odnosno fiksnih aktiva. Moguće je da postoje odstupanja u nejednakostima merenim posredstvom dohodaka i posredstvom posedovanja fiksnih aktiva.

pozitivnu korelaciju sa nivoom ostvarenih dohodaka i to tako da određeni procenat bogatstva vlasniku daje odgovarajući nivo tekućih dohodaka na godišnjem nivou. Navedena skala ne uključuje posebne grupe stanovništva koje čine deo stanovništva koje poseduje visok nivo ljudskog kapitala, koji generiše visoke dohotke, a koji ne zavisi i nije uključen u skalu materijalnog bogatstva. Neophodno je ovde da definišemo šta podrazumevamo u sadržajnu pojma bogatstvo. Pod bogatstvom podrazumevamo ukupno stvorenu materijalnu i finansijsku aktivu, kao i aktivu koja obuhvata prirodni kapital ili bogatstva, posebne retkosti, umetnička dela, monetarno zlato i slično.

Dohotke definišemo kao prihode koje vlasnici nad bogatstvom kao resursom ostvaruju tokom određenog vremenskog intervala, radi se o prihodima od imovine koju poseduju. S obzirom na to da strukturu bogatstva čini fiksnu aktivu koja donosi prinose (prihode) vlasnicima i koja je u vlasništvu fizičkih lica, a koja obuhvata: građevinske objekte, opremu, prirodne resurse i finansijska sredstva, sledi da su oblici dohodaka po osnovu imovine: profiti, rente, dividende i kamate. Na kraju liste dohodaka ostaju još samo zarade (nadnice) kao dohoci koji se ostvaruju po osnovu korišćenja ljudskog rada kao ekonomskog resursa. Ovde smo isključili dohotke – prihode, koji stiže država od sopstvenog – državnog vlasništva nad resursima, a koji mogu biti takođe pored fiskalnih prihoda i prihodi u obliku renti, dividendi, profita. Problem sa nejednakostima u dohocima nastaje kada dolazi do takve disperzije dohodaka u kojem većina stanovništva učestvuje u dohocima sa manjim procentom u ukupno ostvarenom dohotku datog društva tokom određenog vremenskog horizonta. Skala disperzije dohodaka od rada u Srbiji se u prvoj polovini 2016. godini kreće u opsegu od minimalnih 200 EUR mesečno do maksimalnih 3 do 5 hiljada EUR, koje prima manjina visoko pozicioniranih menadžera u državnom i privatnom sektoru u Srbiji. U disperziji dohodaka od rada, najniže zarade prima preko 50% zaposlenih, dok je prosečna zarada u Srbiji u periodu januar – april 2016. godine iznosila oko 366 EUR.

Posebnu društvenu grupu pogođenu sistemom rastuće nejednakosti predstavljaju penzioneri. Penzije su vrsta solidarne štednja iz prošlosti, po kojoj su prethodne generacije zaposlenih finansirale penzije njima prethodnih generacija, a sadašnje penzionere treba da finansiraju sada zaposleni. Usled opadanja broja zaposlenih i smanjenja realnih zarada, sredstva za isplatu penzija sve više postaju dodatno opterećenje budžeta države. Prosečna penzija u Srbiji je 2001. godine iznosila 74,1% prosečne neto zarade. U 2015. godini prosečna penzija u Srbiji je iznosila 22.747 dinara ili 51,2% prosečne neto plate, koja je u istoj godini iznosila 44.432

dinara. Iskazano u eurima prosečna neto plata u 2015. godini je iznosila oko 366 EUR, a prosečna penzija oko 188 EUR.²⁰

Ovde smo iz analize dohodaka od rada u Srbiji isključili zarade menadžera filijala stranih kompanija u Srbiji, koji zbog specifične strukture i modele isplate dohodaka, segmentirani su: na dohotke (najčešće manje) isplaćene u Srbiji; i dohotke (najčešće veće) isplaćene u inostranstvu; kao i posebne jednokratno na godišnjem nivou isplaćene dohotke koji se dobijaju po osnovu bonusa. Takođe iz analize dohodaka od rada su isključene naknade koje ne kao zvanične zarade već kao posebne naknade, prihode i pokrivanja troškova ostvaruju vlasnici kompanija.

Sasvim kratka interpretacija problema vezanih za nejednakosti u bogatstvu i dohocima relevantna je iz ugla međuzavisnosti veličine dohodovnih prihoda stanovništva i fiskalnih prihoda države. Opadanje dohodovnih prihoda stanovništva, srazmerno utiče na opadanje fiskalnih prihoda države uz pretpostavku o nepromenjenoj poreskoj stopi. Opadanje fiskalnih prihoda utiče na rast budžetskog deficita, a zatim i do rasta javnog duga, usled težnje države da pad poreskih prihoda amortizuje povećanjem zaduživanja. Ključno pitanje je da li negativna spirala smanjivanja dohodaka, a time smanjivanja i poreskih prihoda uz rast zaduživanja države, na dug rok može biti preokrenut uz očekivanje da autonomno samoregulišuće tržište uz privlačenje stranih direktnih investicija se probudi i počne da rešava razvojne, ekonomske i socijalne probleme društva. Ne postoje pouzdani pokazatelji i indikatori koji bi ukazali na to da je preokret moguć u okvirima začaranog kruga smanjivanja dohodaka, rasta nejednakosti u bogatstvu i dohocima.

Privatizacija koja je sprovedena u Srbiji, kao i u svim bivšim socijalističkim zemljama imala je za cilj, efikasnije korišćenje raspoloživih resursa, a samim tim i ubrzaniji ekonomski rast i razvoj. Nisu postojali valjani teorijski dokazi da će se sa potpunom privatizacijom državnog i u Srbiji društvenog sektora, ostvariti proklamovani ekonomski ciljevi. Rezultati privatizacije su takvi da su ukupni prihodi od realizovane privatizacije iznosili oko 2,9 milijarde EUR, da je industrijska proizvodnja u Srbiji svedena na 40% nivoa koji je iznosio 1990. godine, stopa realne nezaposlenosti je veća od 30%, stopa „rizika od siromaštva“ preko 24%, spoljni javni dug je blizu 80% GDP. Rezultat primenjenih modela privatizacije da je uspostavljen ekonomski sistem bez konkurencije bez razvoja i bez „kreativne destrukcije“. Pokazalo se u empirijskoj ravni da je privatizacija bila usmerena samo na preraspodela bogatstva i dohodaka bez ekonomskog rasta i razvoja.

²⁰ Podaci na bazi saopštenja RZS, 2015

SLIKA EMPIRIJSKE RAVNI PREOKRETU OD SOCIJALIZMA U KAPITALIZAM

Promena ekonomskog sistema iz socijalizma u kapitalizam, kao veliki kopernikanski obrt, u prethodnoj Jugoslaviji, samim tim i u Srbiji je započeo 1989. godine, institucionalnim odustajanjem od specifičnog koncepta udruženog rada. Konceptija i empirija udruženog rada nije bila čista forma ortodoksnog državnog socijalizma ni čista forma liberalnog kapitalizma. Sistem se nije temeljio na neposrednoj državnoj svojini i državnoj intervencija od 60 godina prošlog veka. Temeljio se na konceptu društvene svojine koji je teorijski bio podvrgavan kritici, da se radi o nesvojinskom sistemu. Kao nesvojinski sistem samim tim bio je i ekonomski neefikasan, smatrali su kritičari. Neefikasnost nastaje usled toga što se nije temeljilo na privatnoj svojini. Privatna svojina je u ortodoksiji neoliberalne ekonomske teorije sama po sebi efikasna. Socijalnu efikasnost nisu negirali ni najoštriji kritičari samoupravnog socijalizma. U dinamici funkcionisanja sistema postavljalo se pitanje uspostavljanja ravnoteže između ekonomske i socijalne efikasnosti. Rast socijalna efikasnost kao preraspodele u korist lične i društvene potrošnje može ograničavajuće uticati na akumulaciju i nove investicije. Sistem nije imao razvijen model pune tržišne privrede, ali istovremeno nije isključivao i onemogućavao tržište i konkurenciju društvenih preduzeća na domaćem i stranom tržištu. U narednom periodu, sistem od koga se odustalo devedesetih godina prošlog veka, njegove vrline i mane, uspesi i neuspesi, verovatno će biti podvrgnute objektivnijoj teorijskoj i empirijskoj analizi. Istorijski statistički podaci su nešto što se ne može opovrgavati, a odnose se na ključne pokazatelje ekonomskog i socijalnog razvoja. Srbija je u periodu od 1950. do 1990. godine imala prosečnu stopu ekonomskog rasta od preko 8%.. U industrijskom sektoru je imala preko 1 milion zaposlenih. Sistem je imao obeležja pune, ponekad i neproduktivne zaposlenosti. Na temeljima društvene svojine bio je razvijen izuzetno snažan sistem zdravstvene i socijalne zaštite i besplatnog obrazovanja. „Besplatno“ obrazovanja i zdravstvene zaštite, finansirani su iz poreskih prihoda koje su objedinjavale institucije centralne i lokalne države²¹. Kritičari sistema se nisu bavili socijalnim aspektima društvene ravnoteže i sigurnosti, oni su se fokusirali su neefikasnost upotrebe resursa, nedovoljnu ulogu i uticaj tržišta na neefikasnost kolektivne svojine kojom se upravlja kao „alajbegovom slamom“.

Nakon skoro dve i po decenije reformi u Srbiji, uglavnom je dovršen proces privatizacije, a ekonomski i socijalni najavljivani pozitivni efekti tog procesa nisu ostvareni. Izvršena je preraspodela društvenog bogatstva, bez razvoja. U čemu je

²¹ Videti, *Jugoslavija 1945-1985, statistički prikaz*, Savezni zavod za statistiku, Beograd, 1986.

problem ostaje pitanje za dalju teorijsku raspravu između zastupnika i kritičara neoliberalne doktrine.

Jedini „pozitivan“ efekat od sprovedene privatizacije društvenog i državnog kapitala može se iskazati u prihodima države nastale od transfera te svojine. Korist je bila jednokratna i trajala je sukcesivno nešto više od četrnaest godina. Njeni rezultati su sledeći: za period 2002. godine do aprila 2016. godina. U navedenom periodu prodato je domaćim i stranim investitorima ukupno 2.414 preduzeća od toga na tenderima 81 a na aukcijama 1.515, na tržištu kapitala 778 preduzeća. Od prodaje kroz privatizaciju preduzeća u navedenom periodu država je ostvarila prihod od 2.653,8 miliona evra²². Skroman prihod od velike rasprodaje. Koji su dodatni rezultati zabeleženi kao posledica velikog zaokreta? Rezultati su: visok nivo nezaposlenosti, stopa realne nezaposlenosti oko 30%, industrijska proizvodnja u 2015. godini je na nivou one iz 1960. godine, odnosno svega 40% one koja je bila ostvarena u predtranzicionoj 1990. godini. Spoljni dug prelazi 80% BDP, a stopa „rizika od siromaštva“ je oko 24%. Rezultati su u negativnom smislu impresivni. Utemeljen odgovor na pitanje zašto su rezultati i ekonomski i socijalno loši, nemamo ni od ekonomske nauke niti, od nosilaca odluka ekonomske politike.

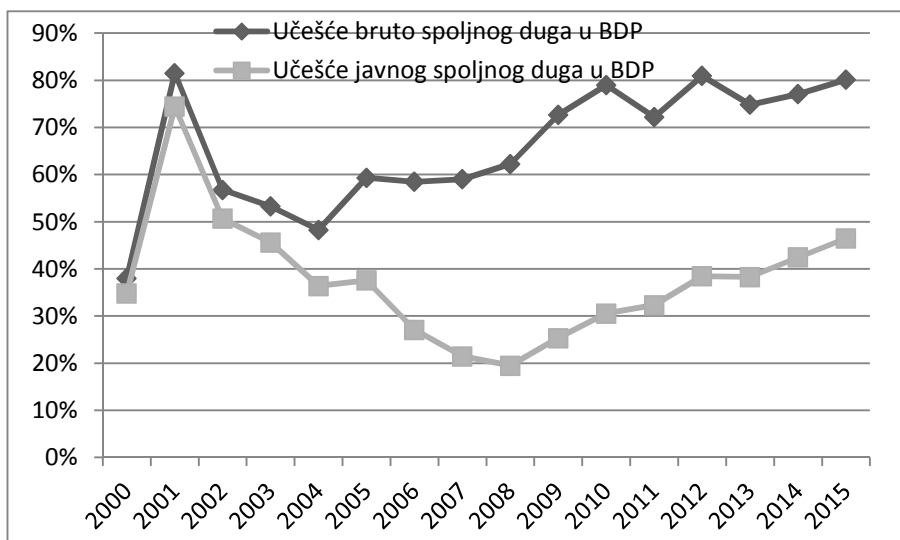
Vredi se podsetiti ovde na neke od ključnih makroekonomskih pokazatelja Srbije u poslednjih 15 godina.

Bruto društveni proizvod je u periodu 2000 – 2015. godina, iskazan u euru porastao sa 27,3 milijarde iz 2000. godine na 32,9 milijardi eura u 2016. godini. Kumulativni rast BDP za period od 15 godina iznosi svega 20,51% ili preračunat prosečno na ukupan posmatrani period, rast je iznosio, skromnih 1,37% prosečno godišnje. Bruto spoljni dug koji uključuje zbir javnog i privatnog spoljnog duga je 2000. godine iznosio svega 38,02% BDP, da bi u 2015. godini iznosio 26,4 milijarde eura ili 80,14% BDP.²³ Ukupan spoljni dug samo javnog sektora se u posmatranom periodu povećao sa 9,5 milijardi eura iz 2000. godine na 15,3 milijarde eura ili za 5,8 milijardi eura, odnosno došlo je do povećanja za 61%. Do ekspanzije rasta spoljnog duga je došlo posle 2005. godine, a dinamičan trend njegovog rasta je zabeležen u narednim godinama.

²² *Bilten Javnih finansija*, Ministarstvo finansija, april 2016, strana 11

²³ Videti, Mihajlo Đukić, Videti, *External debt sustainability in the EU and the neighbouring countries*, Faculty of Economics Technilal University, Kosice, Slovakia, 2016.

Grafikon 1. Učešće bruto i javnog duga u BDP



Izvor: Đukić 2016

U tradicionalnoj interpretaciji stanje jedne ekonomije meri se i stanjem, odnosno kretanja njene industrijske proizvodnje, kao i upoređivanjem odnosa između uvoza i izvoza roba, kao i stanjem deficita, odnosno suficita u robnoj razmeni sa inostranstvom.

Podaci izneti u Tabeli 2 pokazuju izuzetno skromne rezultate. Stopa rasta industrijske proizvodnje je niska i pored stalne kampanje ekonomske politike usmerene na privlačenje stranih direktnih investicija. U periodu 2001-2015. godina, prosečan rast industrijske proizvodnje je iznosio 0,81%. Samo u 2009. godini industrijska proizvodnja je zabeležila pad od 12,6%. Dok je deficit u robnoj razmeni sa inostranstvom hronična boljka srpske privrede. Deficit od 2,8 milijardi eura iz 2001. godine rastao je do 8,8 milijardi iz 2008. godine da bi se nakon tog perioda ustalio na opseg 4,3 do 5,9 milijardi eura.

Tabela 1. Dinamika promena javnog duga i % njegovog učešća u BDP Srbije za period 2000-2015 godina

Stavke/ Godine	Podaci su u milionima EUR															
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BDP	27.357	13.805	17.100	18.738	19.967	21.103	24.435	29.452	33.705	30.655	29.766	33.424	31.683	34.263	33.319	32.908
Strane direktne investicije mili. eur	184,1	499,6	1.194,5	773,8	1.250,4	3.322,6	2.528,2	2.485,7	2.067,8	1.133,4	1.133,4	3.319,6	752,8	1.298,1	1.236,3	1.803,8
Bruto spoljni dug	10.401	11.255	9.702	9.979	9.634	12.520	14.291	17.382	20.982	22.272	23.509	24.123	25.645	25.644	25.679	26.374
Spoljni dug privatnog sektora	877	979	1.038	1.428	2.371	4.591	7.670	11.066	14.416	14.506	14.415	13.323	13.460	12.525	11.534	11.078
Spoljni dug javnog sektora	9.525	10.275	8.663	8.550	7.263	7.929	6.621	6.316	6.565	7.767	9.094	10.800	12.185	13.120	14.145	15.296
Učešće bruto spoljnog duga u BDP (%)	38,02	81,52	56,73	53,25	48,25	59,33	58,48	59,02	62,25	72,66	78,98	72,17	80,94	74,85	77,07	80,14

Izvor: NBS i RZS

Tabela 2. Kretanje industrijske proizvodnje i deficita u robnoj razmeni sa inostranstvom u Srbiji za period 2001-2015. godina

Stavke/ Godine	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Industrijska proizvodnja (%)	0,1	1,8	-2,8	6,6	0,6	4,2	4,1	1,4	-12,6	1,2	2,5	-2,2	5,5	-6,5	8,3
Pojoprivreda fizički obim (%)	18,6	-3,4	-7,2	19,5	-5,0	-1,3	-1,3	14,3	1,3	0,6	0,9	-17,7	21,7	2,1	-8,0
Izvoz robe u mil. eur	1.922,2	2.201,7	2.441,3	2.831,6	3.603,3	5.102,5	6.432,2	7.428,8	5.961,3	7.393,4	8.441,4	8.738,9	10.996,7	11.158,5	12.028,4
Uvoz robe u mil. eur	4.759,2	5.956,8	6.585,5	8.620,7	8.343,2	10.460,7	13.808,4	16.283,0	11.327,0	12.423,5	14.250,0	14.716,7	15.469,0	15.496,6	16.392,8
Deficit robne razmene u mil. eur	-2.837,0	-3.755,1	-4.144,2	-5.789,1	-4.739,9	-5.358,2	-7.376,2	-8.854,2	-5.365,7	-5.030,1	-5.808,6	-5.977,8	-4.472,3	-4.338,1	-4.364,4

Izvor: RZS i Ministarstvo finansija RS

Uz nezaposlene, penzioneri u Srbiji predstavljaju socijalno izuzetno ugroženu brojnu društvenu grupu. Broj penzionera je skoro jednak ukupnom broju zaposlenih u Srbiji, jer na jednog penzionera dolazi 1,09 zaposlenih.

Tabela 3. Broj korisnika penzija i prosečan iznos penzije septembar 2016. godine

Vrsta penzije	Broj korisnika	Prosečan iznos penzije	Učešće prosečne penzije u prosečnoj zaradi bez poreza i doprinosa 46.558 din
Starosne	1.065.655	25.153	54,0%
Invalidske	305.227	22.654	48,7%
Porodične	355.583	19.074	41,0%
Ukupno	1.726.465	23.459	50,04%

Izvor podataka: Statistički mesečni bilten, Republičkog fonda za penzijsko i invalidsko osiguranje, Beograd, novembar 2016

Od 10.000 do 20.000 dinara penzije prima ukupno 766.964 penzionera ili 44,5% svih penzionera, kada se ovom broju dodaju penzioneri koji imaju penzije u iznosu 30.000 dinara, onda se dobija sledeća struktura siromaštva penzionera u Srbiji. Ukupno 1.277.720 penzionera ili 74,01% penzionera zapravo ima penzije manje od 240 eura.

Tabela 4. Kretanje zaposlenosti, neto zarada i penzija u Srbiji za period 2001-2015. godina

Stavke/Godine	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Broj zaposlenih prosek u 000	2.258,02	2.208,02	2.169,02	2.167,02	2.171,02	2.115,02	2.085,02	2.082,02	1.985,01	1.901,01	1.866,01	1.866,01	1.865,01	1.845,01	1.883,0
Stopa nezaposlenosti u (%)				18,5	20,8	20,9	18,1	13,6	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	19,2	17,7
Neto zarade prosek u dinarima	6.078	9.208	11.500	14.108	17.443	21.707	27.759	32.746	31.733	34.142	37.976	41.377	43.932	44.530	44.432
Realna stopa rasta zarada u (%)	16,5	29,9	13,6	10,1	6,4	11,4	19,5	3,9	0,2	0,7	0,2	1,1	-1,5	-1,5	-2,1
Prosečne penzije u dinarima	4.505	6.134	7.393	8.725	10.568	12.151	13.612	17.660	19.788	19.890	21.285	22.450	23.378	23.553	22.747
Realna stopa rasta penzija u (%)	17,9	16,8	9,7	5,9	4,2	2,9	4,7	14,3	3,3	-5,9	-3,6	-2,2	-3,4	-2,1	-5,2
Procenat penzija u odnosu na zarade	74,1	66,6	64,3	61,8	60,6	56,0	49,0	53,9	62,4	58,3	56,0	54,3	53,2	52,9	51,2

Izvor: RZS i Ministarstvo finansija RS

Stanje ekonomije jedne zemlje meri se, takođe, kretanjima promena u broju zaposlenih u dužem vremenskom intervalu. Relevantni su indikatori, da li broj zaposlenih stagnira, da li se povećava ili smanjuje. Posmatrajući kretanje broja zaposlenih u Srbiji, ne ulazeći u krajnje nepovoljnu strukturu, gde je sve marginalnije učešće proizvodnih radnika, u 2001. godini je bilo zaposleno ukupno 2 miliona i 258 hiljada stanovnika. Ispod dva miliona zaposlenih je zabeleženo u periodu od 2009. godine, pa sve zaključno sa 2015. godinom, kada je ukupan broj zaposlenih bio 1 milion i 883 hiljade. Prema u Tabeli 3. prezentiranim podacima, broj zaposlenih u posmatranom periodu, je smanjen za 375 hiljada lica. Uz negativan priraštaj stanovništva u Srbiji, navedeni broj izgubljenih radnih mesta je izuzetno visok. Kada dalje uporedimo prezentirane podatke o broju zaposlenih, onda statistika kretanja stope nezaposlenosti deluje nelogično. Stopa nezaposlenosti je imala trend tako da se od 2004. godine povećavala sa 18,5% do 23,9% u 2012. godini i 22,1% u 2013 godini. Sledi najednom obrt, tako da se iznenada smanjila u 2014. godini na 19,2% i još na 17,7% u 2015. godini. Statistički zabeležen rast stope nezaposlenosti u periodu do 2012. godine posledica je zatvaranja preduzeća, otpuštanja radnika nakon njihove privatizacije. Rast nezaposlenosti je posledica nedostatka investicija u nove kapacitete, što bi vodilo novoj zaposlenosti. Međutim, ne postoji logično objašnjenje promena u stopama zaposlenosti posle 2013. godine. Pozitivan efekat, moguće da se ispoljio delimično usled povećane kontrole zaposlenih u sivom sektoru. Međutim, pomenute mere ekonomske politike nisu mogle dovesti do značajnog pada statistički iskazanih stopa nezaposlenosti u kratkom vremenskom intervalu. Prateći kretanje ovih stopa u periodu nakon 2013. godine, stiče se utisak da je u Srbiji došlo ili do oporavka ukupnog ekonomskog sistema, odnosno do realnog sektora privrede ili do primene „kreativne“ statistike u metodologiji evidentiranja nezaposlenih. Kreativne promene u statističkim metodama nastaju i tako da se pod zaposlenim podrazumevaju i ona lica koja tokom godine rade bar i jedan dan.

Važan indikator stanja jedne ekonomije se iskazuje kako u visini realnih zarada, tako i u dinamici njihovog realnog rasta u dužem vremenskom periodu. Realne zarade u Srbiji su imale dinamičan rast od 2001. godine do zaključno sa 2007. godinom. Navedeni period su izvršeni značajniji transferi vezani za prodaju društvenog i državnog kapitala. Po okončanju tog perioda dolazi vreme sučeljavanja sa realnošću. Posle ispoljavanja ekonomske krize od 2008. godine, stope rasta zarada su izuzetno niske. Od 2013. godine, usled primenjenih mera štednje i fiskalne konsolidacije dolazi do realnog opadanja neto zarada. Navedeni trend se, samo još drastičnije, odrazio na kretanje realnih stopa rasta, odnosno pada penzija. Prosečne realne penzije su u 2001. godini iznosile 74,1% realnih zarada, da bi na kraju posmatranog perioda u 2015. godini skliznule na svega

51,2% zarada, a u 2016 godini nastavile sa daljim padom. Pad realnih penzija je započeo od 2010. godine i beleži negativan trend u celom posmatranom periodu. Prosečna penzija u Srbiji pre četrnaest godina u 2002. godini je iznosila 99,72 eura, a prosečna plata 149,69 eura. U 2015. godini prosečna penzija je iznosila 187 eura, a prosečna plata 365 eura. Srednji kurs eura na kraju 2002. godine je iznosio 61,5152 dinara, a na kraju 2015. godine 121,6251 dinara. Dinar je u navedenom periodu, u odnosu na euro, izgubio vrednost od preko 97,97%.

Skroman ekonomski rast i održavanje visokog nivoa nezaposlenosti i razvoja na bazi privlačenja stranih direktnih investicija uz subvencije i niske zarade kao komparativnu prednost Srbije se pokazuje kao neuspešna ekonomska politika. U periodu od 2001-do zaključno sa 2015. godinom u Srbiju je priteklo ukupno 23 milijarde i 851 milion eura, direktnih stranih investicija, a razvojni rezultati su izuzetno skromni, videti Tabelu 1. Izazov je za modeliranje rezultata koji bi to bio optimalan nivo stranih direktnih investicija da bi Srbija u narednoj deceniji zabeležila prosečan rast BDP od na primer 5%?. Nekada je Srbija imala prosečan rast od 8,7% iz perioda 1960-1980. godina prošlog veka, kada nije imala tako snažan podsticaj stranih investicija a ni kredita. Izazov je i pitanje da li se razvoj jedne zemlje može temeljiti na privlačenju stranih investicija? Hipotetički odgovor može biti negativan.

ZAKLJUČAK

Problemi ekonomskog i društvenog razvoja Srbije imaju svoj empirijski i teorijski izraz. Empirijski problemi se iskazuju u hladnim statističkim podacima o stopama nezaposlenosti, stopama ekonomskog rasta, stopama siromaštva, stopama budžetskog deficita, nivou ukupnih i stranih direktnih investicija, nivou prosečnih zarada i penzija. Iza ovih empirijskih pokazatelja stoji, odnosno iza pokazatelja, stoji kreirana i sprovedena ekonomska politika u poslednjih deceniju, a iza same ekonomske politike u njenoj osnovi stoji ekonomska doktrina neoliberalizma sa doktrinarnim polazištima u koje se ne sumnja: svemoćno samoregulišuće tržište, deregulacija, liberalizacija i privatizacija. Kontinuitet ekonomske politike koja se u Srbiji vodi poslednjih petnaest godina ne pruža ohrabrujuće signale da može doći do bitnijeg preokreta u ekonomskim i socijalnim tokovima. Uspešnost mera ekonomske politike iskazana kroz smanjivanje budžetskog deficita na teret smanjivanja socijalnih izdataka i održavanja niskog nivoa penzija, i zarada, bez stvarnog rasta investicija u realni sektora ekonomije i zarada je uspešnost na kratak rok.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Ana Veselinović, (2013), *Kriza, odgovori, levica*, prilozi za jedan kritički diskurs, Izdavač Rosa Luxemburg Stiftung, Beograd.
- [2] *Bilten Javnih finansija*, (2016), Ministarstvo finansija.
- [3] Božo Drašković, (2010), *Kraj privatizacije i posledice po ekonomski razvoj u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [4] Božo Drašković, (2014), *Slom industrijskog sektora u Srbiji, postoje li šanse za reindustrijalizaciju*, u Zborniku radova *Deindustrijalizacija u Srbiji, Mogućnost revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [5] Božo Drašković, (2015), *Muke u vezi sa neoliberalnom doktrinom, doktrinarna pitanja i stvarnost*, Časopis, *Ekonomске ideje i praksa*, br. 16-17, CID, Ekonomski fakultet Beograd.
- [6] Božo Drašković, Vesna Aleksić, Jelena Minović, (2014), *Problemi deindustrijalizacije u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka Beograd.
- [7] Branko Milanović, (2012), *Bogataši i siromasi, kratka i neobična istorija globalne nejednakosti*, Službeni glasnik, Beograd.
- [8] Daron Asemoglu i Džejms A. Robinson, (2014), *Zašto narodi propadaju, poreklo moći prosperiteta i siromaštva*, Clio, Beograd.
- [9] Džozef E, Šiglic, (2012), *Protivurečnosti globalizacije*, SBM-x Beograd.
- [10] Friedrich. A Hayek, (1998), *Poredak slobode*, Global Book, Novi Sad.
- [11] Friedrich. A Hayek, (1999), *Kontrarevolucija nauke, Istraživanja o zloupotrebi razuma*, CID, Podgorica.
- [12] Ha Džun Čang, (2013), *23 stvari koje vam ne kažu o kapitalizmu*, Mali Vrt, Beograd.
- [13] Joseph A. Schumpeter, (1975), *Povijest ekonomske analize*, Informator Zagreb.
- [14] *Jugoslavija 1945-1985* (1986), *statistički prikaz*, Savezni zavod za statistiku, Beograd.
- [15] Ludwig von Mises i Friedrich A. Hayek, (1997), *O slobodnom tržištu*, Mate, Zagreb.

-
- [16] Ljubomir Madžar, (2012), Antiliberalizam u 22 slike, JP „Službeni glasnik“, Beograd.
- [17] Mihajlo Đukić, (2016), *External debt sustainability in the EU and the neighbouring countries*, Faculty of Ekonomik Technikal University, Kosice, Slovakia.
- [18] Milton Fridman (1997), Kapital i sloboda, Global Book, Novi Sad.
- [19] Milton&Rose Fridman, (1996), Sloboda izbora, Lični stav, Global Book, Novi Sad.
- [20] Robert Lukas, The Industrial Revolution: Past and Present, (2003), Annual Report Essay, Federal reserve Bank of Minneapolis.
- [21] Toma Piketi (2015), *Kapital u XXI veku, Akademska knjiga*, Novi Sad 2015.
- [22] Vilfredo Pareto (1971), *Manual of Political Economy*, New York, Augustus M Kelley.

POGLAVLJE 2

OCENJIVANJE REZILIJENTNOSTI PRIVREDE – PRIPREMA MODELA

Jovan Zubović¹

Apstrakt

Koncept ekonomske rezilijentnosti je u akademskom svetu i dalje slabo istražena oblasti. Sa druge strane rezilijentnost je u dokumentima OECD i Evropske komisije kroz program Horizon2020 već potpuno prepoznata i široko primenjena. U ovom radu se pored analitičkog pregleda samog pojma rezilijentnosti analiziraju faktori koji utiču na smanjenje izloženosti privrede na dinamične promene i ekonomske šokove. Cilj rada je da se postave osnove za modeliranje kompozitnog indikatora koji bi omogućio merenje stepena rezilijentnosti određene privrede. Faktori koji se uključuju u Indikator obuhvataju makroekonomske i mikroekonomske pokazatelje i trendove, kao i ulogu države u privredi. Predstavljen model će u narednim istraživanjima poslužiti kao osnov za prikupljanje podataka o izabranim faktorima i dalje za modeliranje indikatora ekonomske rezilijentnosti, koji se može primeniti u svim privredama.

ključne reči: rezilijentnost privrede, modeliranje indeksa, grupisanje faktora

UVOD

U uslovima neizvesnosti i čestih promena na svetskom tržištu postaje jasno da je ekonomski prosperitet povezan sa kapacitetom društva da spreči, izdrži, i brzo se oporavi od potresa i vrati privredu na početno stanje. Pojam rezilijentnosti privrede je nastao kao prevod izraza *Resilient Economy* sa engleskog jezika. Doslovno tumačenje ovog pojma ograničava njegov obuhvat na kapacitet privrede da se brzo oporavi od šokova. Kao dodatno pojašnjenje može se reći da je antonim ovog pojma „ranjivost“. To bi značilo da se ekonomska rezilijentnost može

¹ dr Jovan Zubović, viši naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: jovan.zubovic@ien.bg.ac.rs

tumačiti i kao stepen neranjivosti privrede. U kontekstu privrednog razvoja, ekonomska rezilijentnost uključuje tri osnovne osobine: sposobnost da se brzo vrati na početno stanje, sposobnost da se ublaži šok, kao i mogućnost da se on u potpunosti izbegne (Martin, 2012). Rezilijentnost privrede podrazumeva sposobnost da se umanje negativni efekti, da se promoviše robustan i inkluzivan rast, kao i da se poveća kapacitet privrede da se odupre šokovima i efektno realocira resurse na nove razvojne oblasti.

Kriza na svetskom finansijskom tržištu je pored brzog širenja kroz sve otvorene privrede pokazala da u globalnom privrednom okruženju postoji različit nivo izloženosti makroekonomskim šokovima. Ovaj rad ima za cilj da postavi pitanje na koji način se može izmeriti koliko su nacionalne ekonomske strukture otporne na šokove i kako ekonomska politika može delovati kao stabilizator privrede pre i posle dejstva svih vrsta šokova.

U prvom delu rada će se dati pregled literature vezane za pojam rezilijentnosti, ekonomske rezilijentnosti i početnih pokušaja kreiranja indeksa. U drugom delu se pristupa analizi faktora koji mogu da utiču na stepen rezilijentnosti. U trećem delu rada se predstavljaju osnove za modeliranje kompozitnog indeksa. U poslednjem, četvrtom delu se daju preporuke za nastavak istraživanja i kratak zaključak dosadašnjeg rada.

PREGLED LITERATURE

Pojam rezilijentnosti se prvi put koristi u društvenim nauka, konkretno u psihologiji krajem 1980-ih godina. On se odnosi na sposobnost pojedinca da i pored problema sa kojima se suočava veruje u mogućnost za dalji rast i razvoj. U tom smislu rezilijentnost je karakterisala one osobe koje su u borbi sa izazivačima stresa, odnosno šokova, pristupale kao vrsti izazova, te stvarale nova saznanja i dalje se razvijale. Prvi autori koji su se bavili istraživanjem ove oblasti su definisali rezilijentnost kao kapacitet za uspešnu adaptaciju, nezavisno od postojanja izazova i pretnji, i dalji razvoj kompetentnosti u nepovoljnom okruženju (Masten, Best & Garmezy, 1990; Garmezy N, 1991; Wolff, 1995). Od sredine 90-ih se pojavljuju istraživanja koja proširuju interes na istraživače iz oblasti pedagogije, i to na pitanja rezilijentnosti učenika i studenata (Gordon EW, Wang MC, 1994; Wang, Hertel, Vanberg, 1997). Vršena su poređenja uzroka njihovog izuzetnog napretka u poređenju sa drugim, nerezilijentnim učenicima, koji u istim okolnostima ostvaruju daleko slabije rezultate. Krajem 1990-ih godina interes za ovaj koncept se proširio i na istraživače iz oblasti ekologije (Peterson, G., Allen,

C.R., Holling, C.S., 1997; Gunderson, L.H. 2000) gde se rezilijentost definiše kao sposobnost ekosistema da se odupre promenama i brzo oporavi od prirodnih katastrofa i vrati ekosistem na početno stanje. Sredinom 2000-ih godina se pojavljuju prva istraživanja o ekonomskoj rezilijentnosti (Rose, 2004; E Hill, H Wial, H Wolman, 2008; Briguglio, et al., 2006; Duval, Elmeskov, Vogel, 2007). Ova istraživanja su prevashodno usmerena na pitanja cikličnih fluktuacija u privredi, i mogućnosti uređenja sistema tako da se umanjuje volatilnost od neizvesnosti. Prva istraživanja su se sprovodila u zemljama OECD. Istraživanja u individualnim zemljama su još uvek retka, kao što je na primer u Austriji (Aiginger, 2009), ali se pod uticajem sve većih promena na globalnom tržištu potreba za ovim istraživanjem povećava (Pendall et al 2009; Christopherson, Michie & Tyler, 2010; Martin, 2012; Kodrzycki & Munoz, 2015; Martin, Sunley, Gardiner & Tyler, 2016). U skladu sa tim trendom, OECD je 2012 godine pokrenuo novi projekat pod nazivom „Novi pristup ekonomskim izazovima“ pod akronimom NAEC kojim su postavljene institucionalne osnove za istraživanje pitanja ekonomske rezilijentnosti. Na Savetu ministara OECD članica u Parizu, 2014. godine, donet je pregledni dokument OECD - *Overview Paper on Resilient Economies and Societies* (OECD, 2014). U ovom dokumentu su postavljene opšteprihvatljive osnove rezilijentnosti.

Evropska Unija je svojom strategijom 2020, a kasnije i kroz istraživački okvir Horizont2020 takođe potvrdila značaj unapređenja privrednog okruženja kako be se olakšalo savladavanje uticaja krize. Strategijom je postavljen cilj da se reše nedostaci postojećih modela razvoja i da se stvore uslovi za novi, pametan, održiv i uključiv rast. U projektnom ciklusu 2014-2015 po prvi put se pojavila tema rezilijentnosti - *Resilient and sustainable economic and monetary union in Europe* kao okvir za finansiranje istraživanja iz ove oblasti (EC, 2015).

Briguglio, Cordina, Farrugia i Vella (2006) su bili prvi istraživači koji su modelirali i predstavili indeks ekonomske rezilijentnosti. Kompozitni indeks koji su formulisali uključuje četiri osnovne dimenzije i to makroekonomsku stabilnost, mikroekonomsku efikasnost tržišta, dobro upravljanje i društveni razvoj. Oni su uključili 12 faktora (4 + 2 + 5 + 1) koji su zajedno kroz model generisali kompozitni indeks koji omogućava da se putem regresione formule vrši predikcija kretanja BDP.

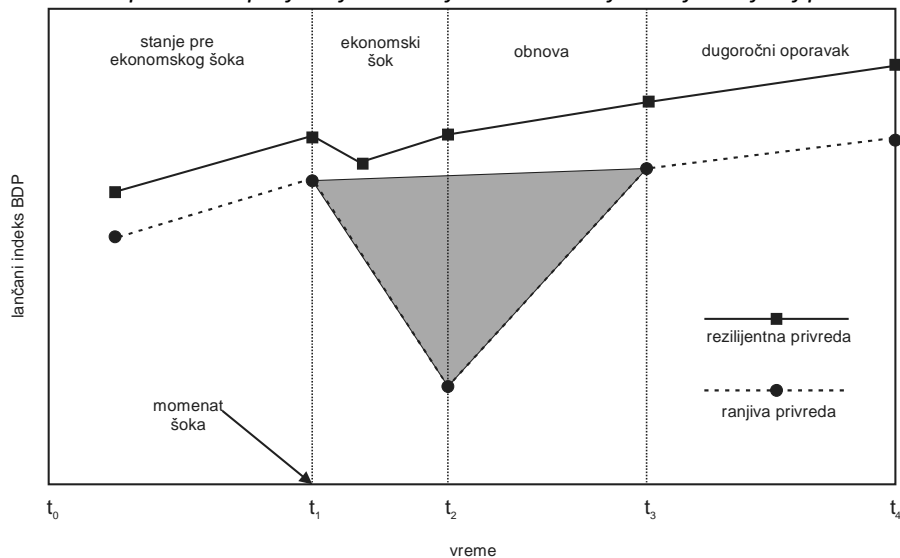
Rojas-Suarez (2015) je napravila dalji iskorak u modeliranju indeksa ekonomske rezilijentnosti. Ona je uključila sledeće osnovne dimenzije: cena i dostupnost eksternog finansiranja (sa tri komponente); sposobnost reakcije (sa 4 komponente).

Osnovni nedostaci oba navedena modela su u tome što su indikatori koje su istraživači predstavili u suštini bili namenjeni isključivo za velike otvorene privrede. Primera radi, u tim modelima nisu u obzir bili uzeti faktori kao što je stopa aktivnosti, učešće primarnog i sekundarnog sektora u privredi, značaj izvoza za društvo kao i zavisnost od stranih direktnih investicija.

UTICAJ REZILIJENTNOSTI NA PRIVREDU I OSNOVE MODELIRANJA INDEKSA

Na slici 1 je predstavljeno kakva bi bila kretanja u dve privrede, u kojima je kod jedne slučaj da je nivo rezilijentnosti visok, dok je u drugoj visoka stopa ranjivosti. Može se primetiti da je u trenutku ekonomskog šoka u ranjivoj privredi došlo do značajnog pada lančanog indeksa BDP, što se uzima kao glavni pokazatelj odnosno zavisna varijabla privrednog kretanja. Osenčena površina predstavlja kumulativan kratkoročni gubitak privrede koji je nastao kao posledica slabe rezilijentnosti. Dugoročni efekti moraju da uključe i multiplikativne efekte, te ih je grafički teže predstaviti.

Slika 1. Hipotetička projekcija kretanja BDP u rezilijentnoj i ranjivoj privredi



Imajući u vidu sliku jedan, u tabeli 1, se daje pregled kretanja lančanog indeksa BDP u zemljama EU i ostalim zemljama koje dostavljaju podatke Eurostatu. Jasno je vidljivo da postoje dva osnovna trenda. Jedan je kratkoročni dok je drugi dugoročni. Kratkoročni trend se može iskazati kroz promenu lančanog indeksa

BDP u 2009. godini u odnosu na 2008. godinu. Dugoročni trend se odnosi na osmogodišnja kretanja lančanog indeksa. Važno je napomenuti da se kratkoročni trendovi pripisuju pre svega finansijskoj i ekonomskoj krizi (poslednja kolona), dok su dugoročni trendovi posledica održivosti privrede.

Tabela 1. Lančani indeksi BDP (početna godina 2007)

Zemlja	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2009 /2008	2015 /2009
Poljska	104,2%	107,2%	111,1%	116,6%	118,5%	120,1%	124,1%	129,0%	2,8%	20,3%
Irska	95,6%	91,3%	93,1%	93,1%	92,1%	93,1%	100,9%	127,5%	-4,6%	39,7%
Malta	103,3%	100,8%	104,4%	106,3%	109,3%	114,2%	118,1%	125,4%	-2,5%	24,4%
Makedonija	105,5%	105,1%	108,6%	111,2%	110,7%	113,9%	117,9%	122,2%	-0,4%	16,3%
Slovačka	105,6%	99,9%	104,9%	107,9%	109,7%	111,3%	114,2%	118,6%	-5,4%	18,7%
Luksemburg	99,2%	93,8%	99,2%	101,2%	101,2%	105,5%	110,5%	114,4%	-5,4%	21,9%
Rumunija	108,5%	100,8%	100,0%	101,0%	101,7%	105,3%	108,5%	112,5%	-7,1%	11,6%
Bugarska	106,0%	102,2%	103,6%	105,6%	105,6%	106,5%	107,9%	111,8%	-3,6%	9,4%
Švajcarska	102,3%	100,1%	103,1%	104,9%	106,0%	107,9%	110,1%	111,0%	-2,1%	10,9%
Švedska	99,4%	94,3%	99,9%	102,6%	102,3%	103,6%	106,3%	110,6%	-5,2%	17,3%
Češka	102,7%	97,7%	100,0%	102,0%	101,2%	100,7%	103,4%	108,1%	-4,8%	10,6%
Norveška	100,4%	98,8%	99,3%	100,3%	103,1%	104,1%	106,1%	107,8%	-1,6%	9,2%
Nemačka	101,1%	95,4%	99,3%	102,9%	103,4%	103,9%	105,6%	107,4%	-5,6%	12,6%
Velika Britanija	99,4%	95,1%	96,9%	98,4%	99,6%	101,6%	104,7%	107,0%	-4,3%	12,5%
Litvanija	102,6%	87,4%	88,9%	94,2%	97,8%	101,3%	104,8%	106,7%	-14,8%	22,0%
Belgija	100,7%	98,4%	101,1%	102,9%	103,1%	103,0%	104,7%	106,3%	-2,3%	7,9%
Austrija	101,5%	97,7%	99,6%	102,4%	103,1%	103,3%	103,9%	104,9%	-3,8%	7,4%
Srbija	105,4%	102,1%	102,7%	104,1%	103,1%	105,7%	103,8%	104,6%	-3,1%	2,4%
Island	101,5%	94,5%	91,1%	92,9%	94,0%	98,2%	100,1%	104,3%	-6,9%	10,4%
Mađarska	100,9%	94,3%	94,9%	96,6%	95,0%	97,0%	100,9%	104,1%	-6,6%	10,5%
Francuska	100,2%	97,2%	99,2%	101,2%	101,4%	102,0%	102,6%	103,9%	-2,9%	6,9%
Holandija	101,7%	97,9%	99,2%	100,9%	99,8%	99,6%	101,0%	103,0%	-3,8%	5,3%
Danska	99,5%	94,6%	96,4%	97,7%	97,9%	98,8%	100,5%	102,1%	-4,9%	7,9%
Slovenija	103,3%	95,2%	96,4%	97,1%	94,4%	93,4%	96,3%	98,5%	-7,8%	3,5%
Estonija	94,6%	80,7%	82,5%	88,7%	92,6%	93,9%	96,5%	97,9%	-14,7%	21,4%
Španija	101,1%	97,5%	97,5%	96,5%	93,7%	92,1%	93,4%	96,4%	-3,6%	-1,2%
Finska	100,7%	92,4%	95,2%	97,6%	96,2%	95,5%	94,8%	95,0%	-8,3%	2,8%
Letonija	96,4%	82,6%	79,4%	84,4%	87,8%	90,3%	92,2%	94,7%	-14,3%	14,7%
Portugalija	100,2%	97,2%	99,1%	97,3%	93,3%	92,3%	93,1%	94,6%	-3,0%	-2,7%
Kipar	103,9%	102,0%	103,4%	103,7%	100,4%	94,4%	93,0%	94,6%	-1,8%	-7,3%
Italija	98,9%	93,5%	95,1%	95,7%	93,0%	91,3%	91,4%	92,1%	-5,5%	-1,5%
Hrvatska	102,1%	94,5%	92,9%	92,6%	90,6%	89,7%	89,2%	90,7%	-7,4%	-4,1%
Grčka	99,7%	95,4%	90,2%	81,9%	75,9%	73,5%	73,7%	73,6%	-4,3%	-22,9%

Izvor: Eurostat baza podataka

Povezujući tabelu 1 i sliku 1, možemo postaviti t_0 za 2007 godinu, t_1 za 2008. godinu, t_2 za 2009. godinu i t_3 za 2015. godinu. Za period obnove se uzima 2009. godina, dok je dugoročni oporavak ostvaren u periodu 2009-2015- godina. Posmatrajući poslednju kolonu koja iskazuje stopu kretanja BDP u 2009. godini u odnosu na prethodnu godinu vidljivo je da je samo u jednoj od posmatranih zemalja nakon ekonomskog šoka bila registrovana pozitivna stopa kretanja BDP i to u Poljskoj. Samo je još u Makedoniji stopa rasta bila blizu nulte. Sa druge strane u istom periodu je registrovana dvocifrena negativna stopa promene BDP u sve tri baltičke zemlje. Ako posmatramo periodu dugoročnog oporavka najbolji rezultati su vidljivi u Irskoj, Malti, Luksemburgu, Estoniji i Poljskoj. Grčka se suočila sa još jednim ekonomskim šokom koji je za rezultat imao dugoročni negativan trend. Pored Grčke, dugoročno loši rezultati su zabeleženi na Kipru, u Hrvatskoj, Portugaliji, Španiji i Italiji. Iz svega navedenog može se zaključiti da i pored istovremenog momenta dešavanja šoka u 2008. godini, posmatrane zemlje su i kratkoročno i dugoročno imale značajne drugačije rezultate.

Pretpostavka autora je da se navedena kretanja mogu objasniti stopom rezilijentnosti privrede. Imajući sve navedeno u vidu, a posebno oslanjajući se na modele indeksa rezilijentnosti koje su kreirali Briguglio, Cordina, Farrugia i Vella (2006) i Rojas-Suarez (2015) može se pristupiti kreiranju osnova za modeliranje obuhvatnijeg indeksa rezilijentnosti. Kao što je već navedeno u dva opisana modela nisu uključeni faktori: učešće primarnog i sekundarnog sektora u privredi, značaj izvoza za društvo, učešće BDP u svetskom BDP, stopa aktivnosti kao i zavisnost od stranih direktnih investicija. U narednom delu su predstavljeni faktori koji će poslužiti za primenu modela.

Ukupno postoji 17 faktora koji se uključuju u dalju analizu:

- Tekući račun platnog bilans
- Spoljni javni dug
- Kratkoročni spoljni dug
- Fiskalni deficit
- Ukupan dug
- Odstupanje od planirane inflacije
- Kreditna aktivnost
- Stopa diskonformnosti
- Učešće SDI u BDP
- Učešće primarnog sektora u BDP
- Učešće sekundarnog sektora u BDP
- Učešće izvoza u BDP

- Stopa aktivnosti
- Učešće gotovine u ukupnoj novčanoj masi
- Stopa PDV
- Stopa visokoobrazovanih u društvu
- Učešće u svetskom GDP

Od navedenih faktora sedam je preuzeto iz modela Rojas-Suarez, L. (2015), jedan iz modela Briguglio, Cordina, Farrugia i Vella (2006) dok je dodato devet osam faktora.

Iz modela Rojas-Suarez, L. (2015) su pruzeti sledeći faktori:

Stanje platnog bilansa tekućeg računa kao udeo u BDP predstavlja eksterno finansiranje zemlje. Visoka negativna stopa može da se finansira neto prilivom kapitala ili korišćenjem deviznih rezervi.

Spoljni dug kao udeo u BDP se koristi kao indikator sposobnosti države da izmiruje svoja spoljna dugovanja. U spoljni dug se uključuju i privatni i javni dug. Ova varijabla se koristi kao indikator solventnosti. U slučaju potrebe ovaj faktor se može razdvojiti na dva nezavisna faktora.

Kratkoročni spoljni dug u odnosu na devizne rezerve se prikazuje kao stepen likvidnosti. U slučaju negativnih šokova, zemlja mora da pokaže da poseduje dovoljno resursa da pokrije svoje obaveze u kratkom roku nakon pojave šoka. Ovaj pokazatelj likvidnosti je posebno važan za male otvorene privrede pošto one ne raspolažu sa čvrstim valutama koje se mogu razmeniti na tržištu kapitala.

Fiskalni deficit – zemlje sa pozitivnim bilansom, pre pojave eksternog šoka, će biti u boljoj poziciji za kreiranje kontracikličnih politika. Ovaj faktor je posebno važan za male otvorene privrede, pošto za razliku od drugih one nemaju mogućnost da finansiraju svoj javni dug na domaćim likvidnim tržištima kapitala.

Javni dug, takođe, pokazuje sposobnost države da preduzme kontraciklične fiskalne mere. U slučaju pozitivnog balansa, država može biti rezervisana prema relaksaciji fiskalne politike kao merom za zaustavljanje kontrakcijskih efekata spoljnih šokova. Razlog, pre svega, leži u strahu od povećanja problema zaduženosti.

Odstupanje od planirane inflacije pojačava nesigurnost u sprovođenju kontracikličnih monetarnih politika. To se odnosi i na pozitivna i negativna

odstupanja. Primera radi, u slučaju potrebe za snižavanje kamatnih stopa pri povećanoj stopi inflacije može doći do preteranog inflatornog pritiska i obratno.

Kreditna aktivnost manifestovana, bilo primenom neodržive kreditne ekspanzije ili značajnim nedostatkom kredita za podršku privredi, su veliko ograničenje u vođenju monetarne politike. Posledice mogu biti u slabljenju sposobnosti centralne banke da upravlja kamatnom stopom.

Iz modela Briguglio, Cordina, Farrugia i Vella (2006) je preuzet faktor:

Stopa diskonformnosti koja se iskazuje kao zbir inflacije i nezaposlenosti, pokazuje izloženost privrede dodatnom zaduživanju u slučaju negativnih spoljnih šokova. Niska stopa je indikator sposobnosti za apsorpciju šokova.

Nekoliko od navedenih faktora su prisutni u oba modela.

Od novih faktora koji se predlažu za uključivanje u model važno je istaći obim stranih direktnih investicija. Povećanje stranih investicija u zemlji sa jedne strane pozitivno utiče na zadržavanje kapitala u zemlji, pre svega, u bankarskom sektoru u slučaju šokova, dok sa druge strane povećavaju mogućnost gubitka likvidnosti u slučaju da u matičnim državama dođe do potrebe za povlačenjem kapitala. Zavisnost od izvoza se može objasniti na sličan način.

Isto tako je važno posmatrati visinu učešća primarnog i sekundarnog sektora u privredi. U slučaju šokova, društva sa većim primarnim sektorom su manje volatilna, dok privrede u kojima je preveliko učešće tercijarnog sektora, imaju visok rizik od negativnih posledica.

Učešće gotovine u ukupnoj novčanoj masi se u slučaju šokova može opisati kao nivo nezavisnosti od ostalih izvora finansiranja.

Konačno stopa aktivnosti je značajan faktor koji pokazuje koji deo društva je angažovan u kreiranju bruto domaćeg proizvoda. Veća stopa smanjuje volatilnost na šokove.

Stopa PDV je kontrolni faktor, kao i učešće nacionalnog BDP u ukupnom svetskom BDP i stopa visokoobrazovanih.

ZAKLJUČAK I DALJA ISTRAŽIVANJA

U ovom radu je dat kratak pregled rezilijentnosti kao relativno novog pojma u ekonomiji. Iako još nije opšte prihvaćen kao termin i kao pojam, značaj u današnjoj globalnoj privredi, u kojoj je mali broj privreda koje, nisu otvorene, je izuzetno veliki. Otpornost na eksterne šokove i sposobnost za brzu apsorpciju i vraćanje privrede na početno stanje, kao što je prikazano na slici 1 je ključno za održanje stabilnosti društva.

Dva pionirska pokušaja da se modelira indeks koji bi merio stopu rezilijentnosti privrede su pokazali odlične rezultate. Pored toga, oni nisu dovoljno obuhvatni da bi omogućili da se sa većom preciznošću izvrši projekcija budućih kretanja i da se simuliraju razna scenarija.

U ovom radu je predloženo uključivanje ukupno 17 faktora, od kojih je 9 dodato na dva prethodna modela. U daljem istraživanju je potrebno prikupiti sve podatke o navedenim faktorima, za što veći broj zemalja. Dalje je potrebno primenom faktorske analize grupisati navedene faktore u 3-4 glavne komponente. Naredna faza je primena regresionog modela (sa ili bez kašnjenja) kako bi se ocenio model i prikazala regresiona formula za izračunavanje kretanja BDP.

ZAHVALNICA

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

LITERATURA

- [1] Aiginger, K. (2009). Strengthening the resilience of an economy. *Intereconomics*, 44(5), 309-316.
- [2] Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., & Vella, S. (2006). Conceptualizing and measuring economic resilience. *Building the Economic Resilience of Small States, Malta: Islands and Small States Institute of the University of Malta and London: Commonwealth Secretariat*, 265-288.

-
- [3] Christopherson, S., Michie, J., & Tyler, P. (2010). Regional resilience: theoretical and empirical perspectives. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 3(1), 3-10.
- [4] Connor, K. M., & Zhang, W. (2006). Resilience: Determinants, measurement, and treatment responsiveness. *CNS spectrums*, 11(S12), 5-12.
- [5] Duval, R., Elmeskov, J., & Vogel, L. (2007). Structural policies and economic resilience to shocks.
- [6] EC (2015) HORIZON 2020 WORK PROGRAMME 2014 – 2015, http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/main/h2020-wp1415-societies_en.pdf
- [7] Garnezy, N. (1991) „Resilience in children's adaptation to negative life events and stressed environments“, *Pediatric annals*, 20(9), str. 459-466. doi: 10.3928/0090-4481-19910901-05.
- [8] Hill, E., Wial, H., & Wolman, H. (2008). Exploring regional economic resilience. *Institute of Urban & Regional Development*.
- [9] Kodrzycki, Y.K. and Munoz, A.P. (2015) „Economic Distress and Resurgence in U.S. Central Cities - Concepts, Causes, and Policy Levers, *Economic Development Quaterly, Sage Journals*, str. 113-134. doi: 10.1177/0891242414565696
- [10] Martin, R. (2012). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. *Journal of economic geography*, 12(1), 1-32.
- [11] Martin, R., Sunley, P., Gardiner, B., & Tyler, P. (2016). How regions react to recessions: resilience and the role of economic structure. *Regional Studies*, 50(4), 561-585.
- [12] Masten, A.S., Best, K.M. and Garnezy, N. (1990) „Resilience and development: Contributions from the study of children who overcome adversity“, *Development and Psychopathology*, 2(4), str. 425–444. doi: 10.1017/S0954579400005812.
- [13] OECD, 2014, Overview Paper on Resilient Economies and Societies, Meeting of the OECD Council an Ministerial Level, Paris, May 2014
- [14] Pendall, R., Foster, K. A., & Cowell, M. (2009). Resilience and regions: building understanding of the metaphor. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, rsp028.
- [15] Rojas-Suarez, L. (2015). Emerging Market Macroeconomic Resilience to External Shocks: Today versus Pre–Global Crisis. *Available at SSRN 2569238*.
- [16] Rose, A. (2004) Defining and measuring economic resilience to disasters, *Disaster Prevention and Management: An International Journal*, 13(4), str. 307-314.

- [17] Wolf, G., London, M., Casey, J., & Pufahl, J. (1995). Career experience and motivation as predictors of training behaviors and outcomes for displaced engineers. *Journal of Vocational Behavior*, 47(3), 316-331.
- [18] Wang, M. C., & Gordon, E. W. (1994). *Educational resilience in inner-city America: Challenges and prospects*. Hillsdale, N.J: L. Erlbaum Associates.
- [19] Wang, M. C., Haertel, G. D., & Walberg, H. J. (1997). What Helps Students Learn? Spotlight on Student Success.

DETERMINISANOST EKONOMSKE USPEŠNOSTI KVALITETOM INSTITUCIONALNE INFRASTRUKTURE

Vlastimir Leković¹

Apstrakt

Shodno teorijskim i empirijskim dokazima da je ekonomska dinamika u jednoj privredi determinisana specifičnostima njene institucionalne infrastrukture, cilj istraživanja je da se ukaže da je, za ostvarivanje veće ekonomske uspešnosti u Republici Srbiji, neophodno kreiranje podsticajnih uslova za privredu i za njene ekonomske subjekte. Uspostavljanje takvog poslovnog ambijenta podrazumeva kvalitetnu i efikasnu institucionalnu infrastrukturu, što se ne može reći za postojeće ekonomske i političke institucije. Zapravo, dosadašnji reformski procesi u Republici Srbiji nisu „doneli“ najavljavani i očekivani ekonomski prosperitet, jer ne postoje institucije koje bi bile adekvatne za uspostavljanje tržišne ekonomije i ostvarivanje njenih trajnijih rezultata. Ekonomska realnost je potvrdila zablude da će neoliberalnim modelom organizacije ekonomije i razvojem slobodnog tržišta biti uspešno rešeni problem prestrukturiranja i povećanja ekonomske uspešnosti. Uprkos brojnim upozorenjima na nezamenljivu ulogu institucija, kreatori ekonomskog sistema i ekonomskih politika potpuno su prenegleli činjenicu da institucije, a ne pojedinci i političke strukture, podstiču ekonomske aktere ka najproduktivnijim ekonomskim ishodima. U uslovima razvijene, kvalitetne i konzistentne institucionalne infrastrukture, alokacija resursa se ostvaruje na najefikasniji način, što je ključna pretpostavka ekonomske uspešnosti. Otuda, formiranje kvalitetnih i efikasnih institucija, kao i adekvatnih mehanizama njihovog poštovanja, spada u prioritetne zadatke države, jer se na taj način stvara poslovni ambijent koji je podsticajan za uspešnije odvijanje ekonomskih aktivnosti.

Ključne reči: *institucionalna infrastruktura, ekonomske institucije, političke institucije, ekonomska uspešnost, ekonomski sistem, ekonomski subjekti*

¹ Prof. dr Vlastimir Leković, redovni profesor, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, e-mail: lekovic@kg.ac.rs

UVOD

Jedna od ključnih pretpostavki ekonomske uspešnosti svake privrede i njenih ekonomskih subjekata jeste institucionalna infrastruktura. Analiza aktuelnog stanja privrede Republike Srbije, na osnovu vrednosti ključnih makroekonomskih indikatora (stopa ekonomskog rasta, rast industrijske proizvodnje, budžetski deficit, javni i spoljni dug, nezaposlenost), shodno značaju institucija za ekonomsku uspešnost, implicira neosporni zaključak o neophodnosti kritičkog preispitivanja postojećih i izgradnje novih, kvalitetnih i efikasnih ekonomskih i političkih institucija, koje su pretpostavka dinamiziranja privrednih aktivnosti kao uslova veće ekonomske uspešnosti. Ovakav pristup institucionalnoj infrastrukturi potreban je zbog toga što ekonomski rezultati nisu potvrdili svrsishodnost dosadašnjeg neoliberalnog modela organizacije ekonomije i vođenja ekonomske politike. Naime, ključni makroekonomski indikatori Republike Srbije, koji u dužem periodu imaju opadajući, ili stagnirajući karakter, argumentovana su potvrda stava o neophodnosti napuštanja postojećeg neoliberalnog ekonomskog modela (Drašković, 2015), i potrebi kreiranja privrednog sistema sa kvalitetnom i efikasnom institucionalnom infrastrukturom, koja će omogućiti uravnoteženu kombinaciju tržišnog mehanizma i državnog intervencionizma.

U skladu sa navedenim pristupom, ključni teorijsko-metodološki i aplikativni aspekti uzajamnog odnosa institucionalne infrastrukture i ekonomske uspešnosti, i ukazivanje na potrebu da se u Republici Srbiji kreiraju i razvijaju kvalitetne i efikasne ekonomske i političke institucije kao determinante ekonomskog sistema i ekonomske politike, zahvaljujući kojim će se proizvoditi veći stepen ekonomske uspešnosti i prevazilaženje dugogodišnjeg stanja ekonomske krize i stagnacije, nezaposlenosti, rastuće spoljne zaduženosti, pada životnog standarda, predstavljaju naučno i praktično validan predmet istraživanja.

Shodno opredeljenom predmetu istraživanja, cilj istraživanja je da se, na osnovu kritičkog preispitivanja postojećeg ekonomskog i institucionalnog stanja u Republici Srbiji, identifikuju potreba i mogući okvir izgradnje kvalitetnih i efikasnih političkih i ekonomskih institucija, kojima će se uspostaviti poslovni ambijent podsticajan za ekonomske aktere, kako bi njihove aktivnosti rezultirale većim stopama ekonomskog rasta i održivim razvojem.

U skladu sa definisanim predmetom i postavljenim ciljem istraživanja, osnovna hipoteza rada je da kreiranjem i razvojem kvalitetnih, konzistentnih i efikasnih ekonomskih i političkih institucija, uspostaviće se institucionalna infrastruktura

koja će podsticajno delovati na privredu i njene ekonomske subjekte da ostvaruju veći nivo ekonomske uspešnosti.

Saglasno utvrđenom predmetu i cilju istraživanja, i definisanoj hipotezi, koja će u istraživačkom procesu biti testirana korišćenjem kritičke analize i metodološkog instrumentarijuma kvalitativne ekonomske analize, rad je strukturiran u okviru pet sekcija. Nakon Uvoda, u radu se razmatraju različiti teorijsko-metodološki koncepti institucionalne determinisanosti ekonomske uspešnosti. Treća sekcija rada sadrži analizu institucionalne infrastrukture i ključnih makroekonomskih indikatora ekonomske uspešnosti Republike Srbije. U četvrtoj sekciji ukazuje se na neophodne pravce izgradnje kvalitetne i efikasne institucionalne infrastrukture kao pretpostavke unapređivanja ekonomske uspešnosti u Republici Srbiji. Zaključak rada sadrži stavove o osnovnoj hipotezi, rezultatima, odnosno, doprinosu istraživanja, i ukazivanje na otvorena pitanja značajna za buduća istraživanja.

INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE EKONOMSKE USPEŠNOSTI

Način na koji se jedna zemlja odnosi prema pitanjima ekonomskog rasta i održivosti ekonomskog razvoja, rasta životnog standarda, rešavanja problema zaposlenosti radne snage i načina korišćenja ekonomskog potencijala, pokazatelj je nivoa njene ekonomske uspešnosti. Jedan od odlučujućih faktora ekonomske uspešnosti jeste i institucionalna infrastruktura koja je, obezbeđenjem podsticaja za ekonomske aktere, a posebno za one koji utiču na investicije u fizički i ljudski kapital, tehnologiju i organizaciju proizvodnje, bitan faktor ekonomskog rasta i održivosti razvoja (Leković, 2015a). Povećanjem efikasnosti investicija, institucije determinišu tehnološki progres, čime se povećava efikasnost alokacije resursa, konkurentnost, kao i druge ekonomske osobenosti relevantne za potencijal ekonomskog rasta zemlje. Polazeći od navedenih svojstava institucija, a shodno nepovoljnom stanju ekonomije Republike Srbije, nesporna je potreba za kontinuiranim kritičkim preispitivanjem postojeće i izgradnjom nove institucionalne infrastrukture, koja će doprineti dinamiziranju privrednih aktivnosti kao uslova veće ekonomske uspešnosti. Ovakav pristup institucijama neophodan je iz razloga što neoliberalni model organizacije ekonomije nameće stav da će se razvojem slobodnog tržišta i njegovih mehanizama uspešno rešiti problemi prestrukturiranja i povećanja ekonomske uspešnosti. Efekti primenjenog neoliberalnog modela u Republici Srbiji potvrdili su da u uslovima nepovoljne institucionalne infrastrukture, kada ekonomske mere nisu podržane kvalitetnim institucijama, reforme ne proizvede trajnije rezultate (Rodrik, 2008).

Ako se institucije posmatraju kao ograničenja koja je stvorio čovek radi oblikovanja uzajamne interakcije između pojedinaca (North, 1990), one, smanjenjem nivoa nesigurnosti, stvaraju uslove za formiranje stabilne strukture za ljudske interakcije i za redukovanje neizvesnosti, koja je posledica asimetričnih informacija. Zahvaljujući navedenim svojstvima institucija, pojedinci će se ponašati racionalnije nego u slučaju njihovog nepostojanja. Budući da racionalnost bitno determiniše ekonomsku uspešnost, logična je potreba da se institucije kontinuirano unapređuju. To iz razloga što, u zavisnosti od toga kako se institucionalna infrastruktura razvija, ona oblikuje pravac ekonomskih kretanja prema rastu, stagnaciji ili opadanju. D. Rodrik (2000) upozorava da u uslovima nerazvijenih institucija, ekonomija nije u stanju da ostvari trajnije razvojne rezultate. Kada su uspostavljene konzistentne institucije, kada one efikasno funkcionišu, makroekonomske mere i drugi podsticaji ekonomskog rasta mogu se relativno lako sprovesti, a njihov efekat su bolji ekonomski rezultati.

U kontekstu uticaja na dinamiku ekonomskih aktivnosti, za institucije se može reći da, strukturiranjem, ograničavanjem i usmeravanjem individualnog ponašanja u određenom pravcu, utiču na kreiranje individualnih kapaciteta i na uslove u kojim će se odvijati aktivnosti ekonomskih aktera. Na taj način, institucije omogućavaju, ili ograničavaju aspiracije ekonomskih aktera, a često utiču i na njihove promene (Hodgson, 2006, 7). Shodno tome, ukoliko su formulisane na adekvatan način, institucije će podsticati pojedince ka najproduktivnijim ekonomskim ishodima. Alokacija resursa će biti izvršena na najefikasniji način, što implicira ekonomsku efikasnost. Istovremeno, funkcionalna dimenzija institucija utiče na stabilnost i regularnost odvijanja ekonomskih aktivnosti, što implicira viši nivo ekonomske uspešnosti. Navedeno svojstvo institucija determinisano je njihovim nediskriminatornim karakterom, odnosno, činjenicom da se njihovo dejstvo odražava na sve ekonomske aktere podjednako i da se primenjuje u svim okolnostima. Društveno-ekonomska realnost pokazuje da su institucije, koje su rezultat kolektivnog izbora društva, endogeni faktor ekonomskog sistema.

Bitan je i uticaj institucija na strukturu ekonomskih podsticaja, što D. C. North (1990) smatra njihovom značajnom ulogom, s obzirom da podsticaji predstavljaju ključnu determinantu ekonomske uspešnosti svakog ekonomskog subjekta, kao i ekonomije u celini. Zapravo, stvaranjem odgovarajućih podsticaja i ograničenja za ekonomske aktere i uslova da njihovo ponašanje bude predvidivo, ekonomske institucije omogućavaju da se efekti njihovog delovanja lakše anticipiraju, čime oblikuju ekonomski rezultat (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005). Istovremeno, delovanjem na troškove razmene i troškove proizvodnje, institucije utiču na profitabilnost ekonomskog angažmana. Zbog toga se objašnjenja za

razlike u pogledu nivoa uspešnosti, kao i za dugotrajna razdoblja stagnacije ili opadanja ekonomskog blagostanja pojedinih društava, najčešće nalaze u razlikama u karakteru i kvalitetu institucija.

Ako su institucije potreban, to ne znači da su i dovoljan uslov za ostvarivanje ekonomskog rasta i razvoja, odnosno, ekonomske uspešnosti. Neophodna je i preduzetnička aktivnost koja je nesporni generator ekonomskog rasta (Stošić, Stefanović & Nikolić, 2010). Da bi preduzetnička aktivnost ostvarila tu svoju misiju, bitan uslov je postojanje adekvatnog, predvidljivog i postojanog institucionalnog ambijenta, kako bi se omogućilo nesmetano odvijanje slobodne tržišne razmene. Naime, konzistentan institucionalni ambijent je bitna pretpostavka ekonomskih sloboda, odnosno, slobodnih aktivnosti pojedinaca na tržištu, iako je stanovište neoklasične ekonomije da institucije ograničavaju ekonomske slobode, zbog čega nisu ni bitne. Međutim, institucionalna pravila nisu u suprotnosti sa ekonomskim slobodama, niti ih ograničavaju na bilo koji način. Kada institucionalna infrastruktura stvara podsticajan ambijent za slobodnu razmenu i za zaštitu vlasničkih prava i ugovora, onda se može reći da su ta pravila konzistentna sa ekonomskim slobodama.

Jedan od značajnijih pokazatelja uspešnosti neke ekonomije jeste i nivo njene konkurentnosti, koja je pretpostavka prosperiteta nacionalne ekonomije i njenih ekonomskih subjekata i, shodno tome, rasta blagostanja zemlje i njenih građana. Bitna determinanta uspešnosti nacionalne ekonomije jeste kvalitet ekonomskih institucija, budući da, svojim doprinosom uspostavljanju ambijenta u kojem se realizuju ekonomske aktivnosti i odvija se tržišna konkurencija, motivišu preduzeća za pokretanje i organizaciju onih oblika aktivnosti koje će unaprediti nivo produktivnosti, što je pretpostavka za stvaranje i razvijanje održive konkurentne prednosti i veće ekonomske uspešnosti (Leković, 2013). Shodno tome, formiranje kvalitetnih i efikasnih institucija spada u prioritetne zadatke države, budući da parametri institucionalnog kvaliteta deluju na unapređivanje konkurentnosti ekonomije, što je pretpostavka za njenu dinamičku efikasnost i za ostvarivanje stabilnog i dugoročno održivog rasta i razvoja.

U zavisnosti od kvaliteta, odnosno, njihove usklađenosti sa principima efikasnosti i efektivnosti, a shodno uticaju na konsolidaciju i stabilizaciju individualnog ponašanja, institucije imaju značajne implikacije za efikasnost funkcionisanja procesa razmene između ekonomskih aktera u određenoj nacionalnoj ekonomiji. Među brojnim indikatorima kvaliteta institucionalne infrastrukture jedne nacionalne ekonomije, posebno su značajne varijable koje se odnose na zaštitu vlasničkih prava i obezbeđenje izvršenja ugovora. Ekonomije u kojima je,

vladavinom prava, osigurana bolja zaštita vlasničkih prava i izvršavanje ugovora su uspješnije i ostvaruju više stope ekonomskog rasta. Ekonomski efekti adekvatne specifikacije i zaštite vlasničkih prava, što podrazumeva ekskluzivno pravo vlasnika da koristi dobro i da ostvaruje dohodak od njega, ispoljavaju se u efikasnoj alokaciji resursa i njihovom usmeravanju ka najproduktivnijim upotrebama, što je ključna pretpostavka ekonomske uspešnosti (Besley & Ghatak, 2010).

U istraživanjima institucionalnih faktora ekonomske uspešnosti, prvenstveno se ukazuje na značaj vlasničkih prava i zaštite i obezbeđenja ugovora. U tom smislu, institucije će stimulisati ekonomsku uspešnost pod sledećim uslovima: kada predstavljaju vlast onih koji su zainteresovani za dosledno sprovođenje prava vlasništva, kada obezbeđuju efikasna ograničenja za strukture vlasti, kada ne postoje mogućnosti izvlačenja rente po osnovi vlasti (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005). S druge strane, prema koncepciji regulacije, institucije deluju na ekonomsku uspešnost posredstvom normi i pravila ponašanja privrednih subjekata, specifikacije i diversifikacije prava vlasništva, uticaja na smanjenje transakcionih troškova i efikasne raspodele resursa (Радыгин & Энтов, 2008).

Na dominantan uticaj strukture prava vlasništva na rezultate ekonomije ukazuju E. G. Furubotn i S. Pejovich (1972), R. D. Kuter (1998) i drugi. Taj uticaj proizilazi iz činjenice da je vlasništvo institucija kojom se reguliše pravo na izbor načina korišćenja ograničenih resursa. A. Радыгин i P. Энтов (2005) ističu da se značaj jasnog specificiranja i efikasne zaštite prava vlasništva manifestuje u činjenici da su vlasnici faktora proizvodnje spremni da investiraju jedino ukoliko su uvereni u nepovredivost svojih prava nad tim faktorima. Za vlasnika to znači garantovanje utvrđenih prava, ali, istovremeno, i zabranu da se drugi mešaju u ostvarivanje istih. Zato se svojinski odnosi definišu kao sistem ekskluziviteta u pogledu pristupa materijalnim i nematerijalnim resursima u društvu, što podrazumeva da isključivo vlasnik ubira sve pozitivne rezultate delatnosti koju obavlja, ali istovremeno snosi i rizik negativnih rezultata. To je ključna pretpostavka motivacije od koje zavisi efikasnost poslovanja, jer se na taj način obezbeđuje efikasna alokacija resursa, što je uslov ekonomske uspešnosti.

S obzirom da su svojinska prava fundamentalna determinanta racionalne alokacije resursa, logično je zašto je konzistentna institucionalna uređenost svojinskih prava ključna uporišna tačka procesa tranzicije. R. D. Kuter (1998) to smatra razlogom zašto ne može da se računa sa rastom proizvodnih investicija, modernizacijom privrede i, saglasno tome, sa prelazom od depresije ka ekonomskom rastu, sve dok pravo vlasništva ne bude jasno definisano, odnosno, dok ne bude prevaziđena

situacija „podrivenosti“ prava vlasništva, što je karakteristično za većinu privreda u tranziciji.

Druga bitna pretpostavka kvalitetne institucionalne infrastrukture, kojom se uspostavlja povoljan poslovni ambijent, je potpuna i efikasna zaštita ugovornih prava. D. C. North (1990) ukazuje da je nesposobnost društva da osigura efikasno sprovođenje ugovora bitan uzrok stagnacije i nerazvijenosti, s obzirom da se na taj način ne uspostavlja poslovni ambijent za efektivnije i efikasnije funkcionisanje ekonomskih subjekata i ekonomije u celini. Otuda, tek kada su svojinska prava i ugovorni odnosi uređeni na konzistentan način, stvoreni su podsticajni uslovi za investitore, jer je adekvatna zaštita i garantovanje vlasničkih prava i ugovornih odnosa ključni preduslov za intenzivnije investiranje, što je uslov dinamičnog rasta i razvoja. S druge strane, odsustvom sigurnosti svojinskih i ugovornih prava, postoji mogućnost slobodne interpretacije normi, što je pogodno tlo za korupciju i kriminal. Time se investitori obeshrabruju, što onemogućava podizanje nivoa ekonomske dinamike i otvaranje novih radnih mesta, bez čega nema ekonomske uspešnosti.

Način uređenosti i nivo zaštićenosti vlasničkih prava deluje i na razvijenost tržišnog sistema, a finansijskog tržišta, pre svega. U tom smislu, D. Rodrik (2008) ukazuje da od razlike u kvalitetu nacionalnih finansijskih sistema zavisi i efikasnost korišćenja investicija. Osim toga, razvoj finansijskih tržišta pozitivno se odražava i na konkurenciju, koja je ključni faktor unapređenja poslovnih rezultata i podsticanja ekonomskog rasta. S druge strane, slabost tržišnih struktura generiše investicionu krizu, a bez njenog prevazilaženja, nije moguće podizanje nivoa ekonomske dinamike i pokretanje ekonomskog rasta.

U istraživanjima problematike ekonomske uspešnosti, značajna pažnja posvećuje se kvalitetu socijalne infrastrukture, s obzirom da od socijalne stabilnosti društva zavisi stabilnost i efikasnost institucija. Potvrda za to su zemlje koje karakteriše visok stepen socijalne stabilnosti, u kojima su, pri ostalim istim uslovima, institucije razvijenije, stabilnije i efikasnije, zahvaljujući čemu ostvaruju veću uspešnost ekonomskih aktivnosti. Uostalom, teorijskim i empirijskim istraživanjima je potvrđeno da stepen socijalnog jedinstva, odnosno, socijalne kohezije predstavlja ključni faktor razvoja kvalitetnih i efikasnih institucija (Easterly, Ritzan, & Woolcock, 2006). S obzirom da je sprovođenje institucionalnih reformi determinisano nivoom socijalne stabilnosti, logično je postojanje pozitivne korelacije između socijalne infrastrukture i nivoa dohotka *per capita*.

Bitan aspekt ekonomske uspešnosti jednog društva jeste uspostavljanje većeg stepena ekonomske i socijalne jednakosti, pod kojom se, pored dohodovnih, podrazumeva postojanje jednakih mogućnosti za život i rad pojedinaca po sopstvenom izboru, što je predmet istraživanja u savremenoj ekonomskoj nauci (Piketi, 2015). Naime, ekonomija sa izraženim nejednakostima ne može da bude efikasna i održiva. Za ostvarivanje većeg stepena ekonomske uspešnosti, neophodne su institucije i ekonomske politike koje će omogućavati jednake uslove za sve članove društva, a konkurencija između njih će voditi ostvarivanju boljih ekonomskih rezultata i rastu blagostanja. Ekonomska realnost je potvrdila stav da je „politika socijalne pravde adekvatan koncept budući da, svojim ekonomskim i društvenim vrednostima, pruža veće šanse za ekonomsku uspešnost, jer veća ekonomska jednakost smanjuje mogućnost konflikata, uspostavlja veće poverenje, omogućava bolje funkcionisanje institucija, što pogoduje investiranju i efikasnijem funkcionisanju privrede” (Leković, 2015b, 94). U uslovima veće ekonomske i socijalne jednakosti, adekvatnom socijalnom zaštitom smanjuje se siromaštvo, ali i, pre svega, dugoročno pozitivnim doprinosom većoj ekonomskoj uspešnosti. Istovremeno, socijalna jednakost, kao pretpostavka društvene stabilnosti, postaje bitan faktor stabilnosti i efikasnosti institucija, i ekonomije u celini.

INSTITUCIONALNA INFRASTRUKTURA I EKONOMSKA USPEŠNOST U REPUBLICI SRBIJI

Analiza razvijenosti, kvaliteta i efikasnosti institucionalne infrastrukture ekonomskog sistema, najčešće se bazira na sledećim pokazateljima: pravna sigurnost, zaštita svojinskih prava, efikasnost države i stepen njenog učešća u bruto domaćem proizvodu (BDP), indikatori ekonomske slobode, indeks percepcije korupcije, kao i drugih. S obzirom na snažnu uzročnu vezu koja ide od boljih institucija ka boljim razvojnim rezultatima, kako ističu D. Acemoglu, S. Johnson i J. Robinson (2005), uspostavljanje kvalitetnih institucija, a zaštite vlasničkih prava i ugovornih odnosa, pre svega, predstavlja jednu od ključnih preokupacija kreatora ekonomskog sistema i ekonomske politike svake zemlje. Takođe, u oceni nivoa konkurentnosti, kao jednog od ključnih pokazatelja stepena ekonomske uspešnosti privrede, kvalitet institucionalne infrastrukture svrstava se u grupu njenih ključnih indikatora. Kada je u pitanju Republika Srbija, ključni makroekonomski indikatori stanja nacionalne ekonomije, istovremeno su i barometar kvaliteta i efikasnosti institucionalne infrastrukture.

Ako prilikom ocene aktuelnog ekonomskog stanja u Republici Srbiji za početno stanje uzmemo 2008. i početak Globalne finansijske krize, videćemo da su svi

makroekonomski agregati nepovoljni. BDP pada, ili stagnira, i još uvek nije dostigao nivo iz 2008, što je pokazatelj da ekonomska kriza traje neobično dugo, odnosno, već duže od osam godina. Stopa nezaposlenosti je u stalnom porastu, sa izuzetkom poslednje dve godine kada je, promenom statističke metodologije, iskazano smanjenje. Međutim, stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji, u 2014. i 2015, realno je veća od zvaničnih statističkih podataka. Opšta ocena ekonomskog stanja Republike Srbije bila bi: pad i stagnacija BDP, deindustrijalizacija zemlje, visoka stopa nezaposlenosti, visoka spoljna zaduženost, pad životnog standarda. Opadajući trend ključnih makroekonomskih indikatora pokazatelj je niskog kvaliteta ekonomije, što se iskazuje u opadajućim i negativnim stopama ekonomskog rasta, i rastućim stopama nezaposlenosti. U Tabeli 1, prezentirani su podaci o ključnim makroekonomskim indikatorima privrede Republike Srbije za period 2008-2015.

Tabela 1. Ključni makroekonomski indikatori u Republici Srbiji, u periodu 2008-2015.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BDP u mil. EUR	33.705	30.655	29.766	33.424	31.683	34.263	33.319	33.491
BDP <i>per capita</i> u EUR	4.586	4.184	4.082	4.619	4.400	4.781	4.672	4.720
Stopa rasta BDP	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8
Stopa rasta ind. pr.	1,4	-12,6	1,2	2,5	-2,2	5,5	-6,3	8,3
Stopa inflacije	8,6	6,6	10,3	7,0	12,2	2,2	1,7	1,5
Budž. defic. %BDP	-2,6	-4,4	-4,6	-4,8	-6,8	-5,5	-6,6	-3,8
Javni dug, %BDP	28,3	32,8	41,8	45,4	56,2	59,6	70,4	74,7
Spoljni dug, mil E	20.981	22.272	23.509	24.123	25.645	25.644	25.679	26.294
Spoljni dug, %BDP	62,3	72,7	79,0	72,2	80,9	74,8	77,1	78,5
Stopa nezaposlen.	13,6	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	19,2	17,7

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije (2016), Bilten javnih finansija br. 144.

Makroekonomski podaci iz Tabele 1 pokazuju da postojeći model makroekonomske politike u kojem, pod uticajem i uz pohvale Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), preovladavaju kratkoročni ciljevi, sa akcentom na prodaju preostale državne imovine i redukciju potrošnje, prvenstveno je dugoročno, a potom srednjoročno i kratkoročno, neodrživ. Takva politika samo je krakoročno i delimično rešila probleme javnog duga, ali će, nažalost, imati dalekosežne negativne posledice kako na ekonomiju, tako i na društvo u celini. Da bi se postojeće stanje ekonomije prevazišlo, zemlji je neophodan dinamičan ekonomski rast, po stopi iznad 6%, a ekonomska realnost je potvrda stava da dugoročni rast nigde u svetu nije ostvaren spontano, već je on rezultat svesne aktivnosti države, koja ima odgovornost za stanje ekonomije, pa i za održivost

ekonomskog rasta i razvoja. Država može da upravlja razvojem na adekvatan način i da doprinosi ostvarivanju dinamičnih stopa rasta ukoliko je podržana od strane efikasnih i kvalitetnih institucija. Međutim, kada je institucionalni sistem nerazvijen i nekonzistentan, omogućava se politički voluntarizam i visok stepen diskrecije državnih organa. Shodno nepovoljnom stanju ekonomije Republike Srbije, radi prevazilaženja postojećeg ekonomskog stanja, neophodna je celovita i konzistentna razvojna strategija i odgovarajuće ekonomske politike za njeno sprovođenje, koje će biti podržane kvalitetnom institucionalnom infrastrukturom.

Analiza kvaliteta i efikasnosti institucija u Republici Srbiji, izvršena je na osnovu ranga i vrednosti podindikatora indeksa javnih institucija u *The Global Competitiveness Report*-u (GCR), u kojem se vrednuje kvalitet i pouzdanost institucija, kao jednog od ključnih faktora konkurentnosti nacionalne ekonomije i, shodno tome, ekonomske uspešnosti (Leković, 2015a). Globalni indeks konkurentnosti je svojevrсна sinteza mikroekonomskih i makroekonomskih indikatora, zbog čega je relativno pouzdan signal za potrebu preduzimanja odgovarajućih korektivnih mera u sferi ekonomskog sistema i ekonomske politike, a u cilju podizanja nivoa ekonomske uspešnosti. Vrednosti na osnovu kojih se ocenjuje kvalitet i efikasnost podindikatora institucionalne infrastrukture u Republici Srbiji, kao što su državna regulacija, zaštita svojinskih prava, zaštita prava intelektualne svojine, pravna sigurnost, i garantovanje ugovora, korespondiraju sa makroekonomskim pokazateljima navedenim u Tabeli 1, odnosno, potvrđuju da neefikasne i nekvalitetne institucije proizvode nezadovoljavajuće ekonomske rezultate. Rang i vrednosti stuba javne institucije i ključnih podindikatora u Republici Srbiji, u periodu 2008-2016, dati su u Tabeli 2.

Tabela 2. Stanje institucija u Republici Srbiji, u periodu 2008-2016.

Indikatori	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	R	O	R	O	R	O	R	O	R	O	R	O	R	O	R	O	R	O
Javne institucije	108	3,4	110	3,2	120	3,2	121	3,2	130	3,2	126	3,2	122	3,2	120	3,2	115	3,3
Zaštita svojins. prava	108	3,6	111	3,4	122	3,2	126	3,1	130	3,1	130	3,2	127	3,1	128	3,1	126	3,2
Zaštita prava intel. svojine	105	2,8	101	2,8	111	2,6	107	2,7	116	2,8	115	2,9	113	2,9	129	3,0	127	3,2
Nezavisnost sudstva	106	3,0	110	2,8	124	2,5	128	2,4	129	2,4	124	2,6	118	2,6	123	2,6	122	2,8
Teret držav. regulative	132	1,9	129	2,2	131	2,2	134	2,3	136	2,4	142	2,3	140	2,2	136	2,2	128	2,4
Transparent. rada Vlade	82	3,9	86	4,0	97	4,0	102	3,9	111	3,8	118	3,7	108	3,6	108	3,6	90	3,8
Organizov. kriminal	97	4,5	109	4,2	111	4,3	107	4,3	118	4,1	127	4,0	106	4,1	100	4,3	107	4,1

Legenda: R - rang institucija, O - ocena institucija

Izvor: The Global Competitiveness Report (godišta 2008-2016)

Podaci o podindikatorima kvaliteta i efikasnosti institucionalne infrastrukture u Republici Srbiji, u periodu 2008-2016, pokazuju da domaća ekonomija, prema nivou kvaliteta i efikasnosti institucija, ima tendenciju stalnog pada i stagnacije, i najlošije je rangirana od svih evropskih zemalja. Jedino je, u 2015. i 2016, Bosna i Hercegovina lošije rangirana od Republike Srbije. Navedeni podaci potvrđuju postojanje pozitivne korelacije između nivoa ekonomske uspešnosti i kvaliteta i efikasnosti institucija, što je i potvrda stava da institucije i politike kada su neadekvatne vode rastu koji je ispod njegovog potencijala.

Vrednosti ranga i ocene javnih institucija u Republici Srbiji (Tabela 2), pokazuju da je u analiziranom periodu karakteristična stagnacija u pogledu ocene (uglavnom 3,2), i pretežno pad kada je u pitanju rang (108, 130, 115). Analiza podindikatora institucionalne infrastrukture, pokazuje da je najlošije stanje u pogledu: specifikacije i zaštite svojinskih prava, zaštite prava intelektualne svojine, nezavisnosti sudstva, tereta državne regulative, zastupljenosti organizovanog kriminala, mada ni ostali podindikatoris nisu nešto povoljnije ocenjeni. Po svim navedenim podindikatorima, a koji neposredno utiču na ekonomsku uspešnost, Republika Srbija je rangirana znatno iznad stotog mesta, od, u proseku, 140 zemalja. Nesporno je da se radi o ključnim ekonomskim institucijama koje predstavljaju odlučujući podsticajni faktor za ekonomske aktere, čime je neposredno determinisana njihova (ne)spremnost za pokretanje i realizovanje ekonomskih aktivnosti. Korelacija između kvaliteta i efikasnosti institucija, s jedne, i nivoa ekonomske uspešnosti, s druge strane, predstavlja potvrdu hipoteze da kvalitetnija i efikasnija institucionalna infrastruktura, stvaranjem povoljnog poslovnog ambijenta, odlučujuće utiče na unapređivanje ekonomske uspešnosti nacionalne ekonomije i njenih ekonomskih subjekata.

Shodno navedenom, jedan od prioriteta u Republici Srbiji jeste unapređivanje institucija i uspostavljanje institucionalne konvergencije i sinergije svih ekonomskih institucija, kao ključnih činilaca ekonomske uspešnosti. To iz razloga što nerazvijen i nefunkcionalan ekonomski i institucionalni poredak u Republici Srbiji predstavlja krupno razvojno ograničenje. Za podizanje nivoa ekonomske uspešnosti potrebne su kvalitetne i efikasne, inkluzivne institucija (Asemoglu i Robinson, 2014), koje će delovati podsticajno na razvoj preduzetništva i unapređenje inovativnosti preduzeća, sprovođenje složenih i uzajamno povezanih strukturnih promena, kreiranje i sprovođenje razvojnih strategija. Naime, kompleks faktora ekonomske uspešnosti može se unaprediti samo sprovođenjem niza reformi u različitim oblastima koje utiču na dugoročnu produktivnost, čime se ekonomski rast zemlje postavlja na stabilnije i održive temelje. Na taj način, bila bi uspostavljena odgovarajuća ekonomska struktura koja bi omogućavala efikasnu

adaptaciju na spoljne faktore, što je bitan uslov za ekonomsku uspešnost kako ekonomskih subjekata, tako i privrede u celini.

INSTITUCIONALNA INFRASTRUKTURA I UNAPREĐIVANJE EKONOMSKE USPEŠNOSTI

U traganjima za ključnim faktorima kvalitetnog ekonomskog rasta i održivog razvoja, značajna pažnja poklanja se istraživanjima načina kako da se podigne nivo konkurentnosti ekonomije i unapredi nivo ekonomske uspešnosti. U tom kontekstu, ukazuje se da je od odlučujuće važnosti kontinuirano unapređivanje institucionalne infrastrukture. To je potrebno iz razloga što, u uslovima razvijenih i konzistentnih tržišnih institucija, sprovođenje direktnih i indirektnih metoda ekonomske politike neće proizvoditi značajnija ograničenja u nacionalnoj ekonomiji, niti će predstavljati opasnost od moguće deformacije institucionalno-ekonomskog sistema. Naime, prilikom kreiranja i sprovođenja ekonomske politike, kada su institucije kvalitetne i efikasne, biće promovisana pravila jednaka za sve ekonomske aktere, a ne diskrecija i politički voluntarizam, koji su pogodni za ispoljavanje oportunitizma i koruptivnog ponašanja na svim nivoima.

U pogledu institucionalne izgradnje, potrebno je imati u vidu da se pravila igre definišu unutar političkog sistema i političke zajednice. Međutim, ekonomska i politička realnost se odvijaju u društvu koje nije homogeno i kompaktno, već je podeljeno na različite interesne grupe, sa različitim nivoom društvene moći (Madžar, 2013). Shodno tome, budući da različite grupe u svakoj promeni vide mogućnost ostvarivanja svojih posebnih interesa, postoje brojne prepreke za postizanje saglasnosti u pogledu željenih sistemskih promena, zbog čega se iste odvijaju sporo i neuspešno. Zbog toga je neophodna jasna i nedvosmislena politička opredeljenost, kao i politička stabilnost, kako bi institucionalne promene mogle da budu pokrenute i realizovane, sa ishodom poslovnog ambijenta koji će biti podsticajan za unapređivanje konkurentnosti i ekonomske uspešnosti. Uprkos neosporne društvene, ekonomske i političke potrebe za izgradnjom kvalitetne i efikasne institucionalne infrastrukture u Republici Srbiji, empirijski podaci o stanju ekonomije i institucija, u periodu koji je u radu analiziran, to ne potvrđuju. Naprotiv, uspostavljene su neefikasne institucije, koje odgovaraju određenim poslovnim slojevima i korumpiranim strukturama društva, povezujući ih u koruptivnu mrežu. Zbog ogromnog uticaja navedenih struktura, održavaju se neefikasne institucije, čime je uspostavljen sistem institucionalne zamke (neefikasne, ali ipak stabilne institucije), zbog čega su umanjene mogućnosti za

sprovođenje delotvornih mera kojim bi se sprečila korupcija. Rezultat je nizak nivo efikasnosti domaće ekonomije i odsustvo bilo kakve tendencije za njen rast.

Nepovoljna aktuelna društveno-ekonomska realnost Republike Srbije nameće, kao logičnu, neophodnost da kompleks institucionalnih reformi bude jedan od glavnih prioriteta ekonomske strategije, kojom bi se na celovit i konzistentan način pristupilo intenziviranju ekonomskih aktivnosti i podizanju nivoa ekonomske uspešnosti. To podrazumeva suštinsku transformaciju bazičnih institucionalnih uslova ekonomske delatnosti u zemlji, kao što su: sistem sudskih postupaka i pravne garancije zaštite svojinskih prava i ispunjavanja ugovornih obaveza, mehanizam izvršenja sudskih rešenja, sistem uzajamnog odnosa biznisa sa administrativnim organima, sa organima administrativnog regulisanja privredne delatnosti, pre svega, poreski sistem, definisanje granice i podela odgovornosti za funkcionisanje javnog sektora, status i okvir delatnosti svih vrsta monopola, finansijski sektor ekonomije, i sl. U svim tim oblastima su brojna nerešena principijelna pitanja, koja se ne mogu zaobići ukoliko se žele stvarati uslovi za dinamičan ekonomski rast i za uspešnu modernizaciju zemlje.

Jedno od centralnih pitanja ekonomske analize institucija jeste - koji je način uspostavljanja kvalitetne institucionalne infrastrukture koja će da omogućiti uspešnu i dinamičnu ekonomsku aktivnost?

U traganjima za odgovorom na ovo pitanje, najčešće se poseže za rešenjima koja su se u drugim sistemima pokazala efikasnim u pogledu koordinacije ekonomskih aktivnosti i motivacije ekonomskih aktera. Konkretnije, pristupa se transplantaciji institucija, računajući da institucionalna rešenja imaju univerzalnu primenljivost, bez obzira na nacionalne, kulturološke, istorijske, tradicionalne i druge specifičnosti svake konkretne zemlje (Evans, 2004). Međutim, ekonomska i društvena realnost, u dominantnom broju slučajeva, znatno odstupa od očekivanih pozitivnih efekata institucija uvedenih na takav način, produkovanjem loših ekonomskih performansi i neefikasne institucionalne transformacije. U periodu od 2001, navedeno iskustvo se na drastičan način manifestuje u ekonomskoj i društvenoj realnosti Republike Srbije. Zanimaruje se činjenica da transferom institucionalnih rešenja iz drugih sistema može doći do kvalitetnih i efikasnih institucija, ali uz njihove značajne adaptacije, kojim bi se uvažile specifičnosti konkretne zemlje, i neophodna komplementarnost sa drugim institucionalnim rešenjima.

Uz institucionalnu adaptaciju, koncept komplementarnosti institucija značajan je zbog činjenice da se kreiranje ekonomskog sistema i njegovo funkcionisanje odvija

u uslovima složene ekonomske koordinacije raznovrsnih institucija i organizacija. U skladu sa konceptom komplementarnosti, koegzistencija dveju ili više institucija omogućava ekonomskim subjektima da naprave bolje strateške izbore i da svoje ciljeve ostvare na uspješniji način. Zbog toga je komplementarnost elemenata institucionalne infrastrukture bitan faktor stabilnosti i efikasnosti ekonomskog sistema i njegovih ekonomskih subjekata. Istraživanja su potvrdila da koncept komplementarnosti počiva na stanovištu da koegzistencija dveju ili više institucija, zahvaljujući uzajamno dopunjujućem odnosu, doprinosi poboljšanju performansi svake pojedinačne institucije (Hall, & Soskice, 2001; Deeg, 2005; Липов, 2012). U suštini, radi se o poznatom stavu da je celina više od zbira njenih delova, pa je, shodno tome, celina funkcionalnija. Pozitivni efekti komplementarnosti institucija sastoje se u uticaju na njihovu efikasnost, čime se determiniše efikasnost ekonomskih aktera i ekonomskog sistema u celini (Leković, 2014).

Istovremeno, jedna od bitnih pretpostavki izgradnje kvalitetne institucionalne infrastrukture jeste usklađenost između formalnih i neformalnih pravila, čijom se koegzistencijom ostvaruje sinergijski efekat, koji rezultira snažnim podsticajima ekonomskoj aktivnosti. Skladan odnos između formalnih i neformalnih institucija, što rezultira oblikovanjem efikasnih performansi, manifestuje se u ponašanju ekonomskih aktera i efektima njihove delatnosti, koji su pokazatelj adaptiranosti na formalne institucije na tržištu, u ekonomskom i političkom poretku. Takođe, pored formalnih i neformalnih pravila kao konstituenta institucionalne infrastrukture, njegova bitna komponenta jeste i mehanizam primene i poštovanja institucija. Poštovanjem navedenih principa, bilo bi uspostavljeno kvalitetno institucionalno okruženje koje je garant kontrole i odgovornosti u pogledu racionalnog korišćenja vlasničkih prava kao i formiranja strukture prava vlasništva koja je pogodna za uspešno funkcionisanje tržišne privrede i podsticajna za ekonomske aktere koji će, svojom ekonomskom uspešnošću, doprineti većim stopama ekonomskog rasta.

ZAKLJUČAK

Svaka zemlja se suočava sa potrebom izbora i kreiranja institucionalne infrastrukture kojom će uspostavljati poslovni ambijent, podsticajan za uspešnije odvijanje ekonomskih aktivnosti. Kada je u pitanju Republika Srbija, analiza stanja ekonomije, na osnovu makroekonomskih indikatora, i stanja javnih institucija i njenih podindikatora, prema izveštajima GCR-a, pokazuje da još uvek nije napravljen adekvatan izbor u pogledu institucija koje bi determinisale potrebnu i neophodnu ekonomsku uspešnost. To iz razloga što je neoliberalnim konceptom

nametnuto uspostavljanje neoliberalnih ekonomskih institucija, pomoću kojih je sproveden program - liberalizacija, deregulacija, privatizacija - čija posledica je deindustrijalizacija zemlje, a rezultati su: negativne, ili stagnirajuće stope ekonomskog rasta, rastuća nezaposlenost, pre svega, mlade radne snage, rastući javni i spoljni dug, rast nejednakosti, pad životnog standarda i rast siromaštva. Zaključak je da su samo negativni trendovi rastući.

Da bi ekonomija mogla da bude pokrenuta da ostvaruje dinamičniji rast (po stopama većim od 6%), da bi se otvarali novi proizvodni kapaciteti i nova radna mesta, neophodna je izgradnja kvalitetne i efikasne institucionalne infrastrukture. Kao što ukazuju D. Asemoglu i Dž. A. Robinson (2014), neophodno je uspostavljanje inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija koje će da funkcionišu na principima vladavine prava. Na takav način uspostavljena i razvijena institucionalna infrastruktura, nastala na osnovu široke koalicije političkih i ekonomskih faktora, bila bi reprezent i zaštitnik interesa najširih slojeva društva, i tako bi, za razliku od neoliberalnog koncepta, bio ostvaren veći stepen pravičnosti i jednakosti u društvu, kao i ekonomske uspešnosti (Leković, 2015a).

Imajući u vidu navedena razmatranja i empirijske rezultate, može se zaključiti da je potvrđena postavljena hipoteza da konzistentne, kvalitetne i efikasne institucije determinišu ekonomsku uspešnost, čiji rezultat je dinamičan ekonomski rast i održiv razvoj, shodno čemu se mogu uspešnije rešavati ključni problemi društva, poput nezaposlenosti, nejednakosti i siromaštva, javnog i spoljnog duga. *Vice versa*, veća ekonomska uspešnost pretpostavka je daljeg kontinuiranog razvijanja kvalitetne i efikasne institucionalne infrastrukture. Ocena ekonomskih efekata takvih institucija biće relevantan predmet za buduća 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] Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005), Institutions as the fundamental cause of long-run growth. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.) Handbook of economic growth, Vol. 1A (str. 386-472), Amsterdam, Netherlands: North Holland.
- [2] Asemoglu, D. i Robinson, Dž. A. (2014). Zašto narodi propadaju: poreklo moći, prosperiteta i siromaštva. Beograd, Srbija: Clio.
- [3] Besley, T., & Ghatak, M. (2010). Property right and economic development. In D. Rodrik & M. Rosenzweig, (Eds.), Handbook of Development Economics, Vol 5, (str. 4525-4595), Netherlands: North-Holland, Elsevier BV. doi 10.1016/B978-0-444-52944-2.00006-9
- [4] 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 14. oktobra 2016.
- [5] Drašković, B. (2015). Neoliberalna doktrina i ekonomska politika u Srbiji. U I. Stošić (Ur.). Strukturne promene u Srbiji - Dosadašnji rezultati i perspektive (str. 15-31). Beograd, Republika Srbija: Institut ekonomskih nauka.
- [6] Easterly, W., Ritzman, J., & Woolcock, M., (2006). Social cohesion, institutions and growth. Working papers 94, Center for Global Deveopment.
- [7] Evans, P. (2004). Development as institutional change: The pitfalls of monocropping and the potentials of deliberation. Studies in Comparative International Development, 38(4), 30-52. doi:10.1007/BF02686327
- [8] Furubotn, E. G. & Pejovich, S. (1972). Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. Journal of Economic Literature, 10(4), 1137-1162.
- [9] Hodgson, G. M. (2006). What are institutions? Journal of Economic Issues, 40(1), 1-25.
- [10] Кутер, Р. Д. (1998) Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации. В Н. А. Макашева (Ред.). Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы, Москва.
- [11] Leković, V. (2013). Importance of institutions in terms of competitiveness improvement and economic success. Ekonomika preduzeća, 60(5-6), 386-400.

- [12] Leković, V. (2014). Institucionalna komplementarnost kao faktor stabilnosti i uspešnosti ekonomskog sistema. U V. Leković (Red.). Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije (str. 25-44). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- [13] Leković, V. (2015a). Institucije potrebne za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. U V. Leković (Red.). Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije (str. 43-64). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- [14] Leković, V. (2015b). Determinante ekonomske (ne)jednakosti i njene implikacije za održivi ekonomski razvoj. *Ekonomski horizonti*, 17(2), 81-96. doi: 10.5937/ekonhor1502081L
- [15] Липов, В. В. (2012). Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем. Журнал институциональных исследований, Том 4, № 1.
- [16] Madžar, Lj. (2013). Institutional dynamics as a determinant of economic development - with reference to China. *Ekonomika preduzeća*, 60(3-4), 163-173.
- [17] Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije (2016), Bilten javnih finansija br. 144.
- [18] North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- [19] Piketi, T. (2015). *Kapital u XXI veku*. Novi Sad, Republika Srbija: Akademska knjiga.
- [20] Радыгин, А., & Энтов, Р. (2005). Институциональные компоненты экономического роста. *Вопросы экономики*, No 11.
- [21] Радыгин, А., & Энтов, Р. (2008). В поисках институциональных характеристик экономического роста. *Вопросы экономики*, No 8, 4-27.
- [22] Rodrik, D. (2000). Institutions for High - Quality Growth: What they Are and How to Acquire Them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3-31.
- [23] Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press. doi:10.1007/BF02699764
- [24] Rodrik, D. (2008). Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo Vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju Svetske banke „Ekonomski rast devedesetih: Lekcije na osnovu decenije reformi“. *Panoeconomicus*, No 2.
- [25] Rodrik, D. (2010). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3-31. doi:10.1007/BF02699764

- [26] Stošić, I., Stefanović, S., & Nikolić, D. (2010). Entrepreneurial framework conditions for the SME development in Serbia. In V. Solters, H. Hanić & D. Erić, (Eds.), *Influence of Global Economic Crises on CEE Region - Possible Way Out* (str. 86-94), Technological University of Kosice, Faculty of Economics, Slovakia, Belgrade Banking Academy and Institute of Economic Sciences Belgrade.
- [27] World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report* (godišta 2008-2016).

RAZVOJ I TEORIJSKE POSTAVKE KONCEPTA REZILIJENTNOSTI

Olja Munitlak Ivanović¹
Petar Mitić²

Apstrakt

Usled pojave različitih kriznih događaja, sa negativnim posledicama na blagostanje, ekosistem, ekonomski razvoj i društvo u celini, razvijanje i jačanje koncepta rezilijentnosti je od suštinskog značaja. Upravo koncept rezilijentnosti podrazumeva razumevanje prirode rizika, razvijanje spremnosti da se izbegnu ili ublaže negativne posledice istih, uz korišćenje potencijalnih šansi za razvoj. Metodologija korišćena u radu je standardna za društvene nauke, i obuhvata: sintezu, deduktivnu i istorijsku analizu, kao i kvalitativnu analizu referentne naučne i stručne literature. Cilj rada je da prikaže evoluciju koncepta rezilijentnosti, da postavi teorijske temelje i podstakne diskusiju o postojećim i potencijalnim primenama ovog koncepta u praksi, uz razvijanje pratećih nacionalnih i međunarodnih smernica i politika. Rad je podeljen u dve celine. Autori u prvom delu prikazuju razvoj koncepta, pružajući uvid kako se koncept istorijski širio kroz različite naučne discipline. Drugi deo rada bazira se na savremenim teorijskim postavkama koncepta rezilijentnosti, gde autori, prateći smernice OECD-a, analiziraju četiri vrste rezilijentnosti: ekonomsku, društvenu, institucionalnu i ekološku.

Ključne reči: rezilijentnost, krizne situacije, globalne promene, multidisciplinarnost

¹ dr Olja Munitlak Ivanović, viši naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: olja.ivanovic@ien.bg.ac.rs

² ma Petar Mitić, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: petar.mitic@ien.bg.ac.rs

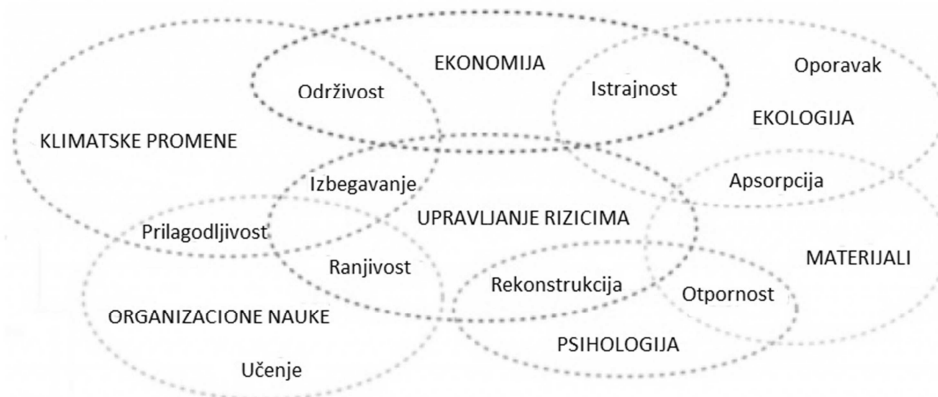
UVOD

Savremeno društvo se suočava sa sveobuhvatnim političkim, ekonomskim, ekološkim, tehnološkim, socijalnim i drugim promenama. Intenzivni i neočekivani porast ekoloških problema, siromaštvo, terorizam, migracije, polarizacija svetskog bogatstva, ekonomska kriza, itd. su posledice ubrzanog tehnološkog i društvenog razvoja. A današnje okruženje karakterišu upravo tehničko-tehnološke promene i otkrića, ali i brzo zastarevanje i prevazilaženje istih (Munitlak Ivanović, Mitić, & Popović, 2015). Iz svega navedenog javila se potreba za kreiranjem koncepta koji će poslužiti kao osnova za rešavanje novonastalih izazova. Prvi koncept koji je uzeo u obzir ove potrebe bio je koncept održivog razvoja, a kasnije je kreiran, u širem društvenom smislu, i koncept rezilijentnosti. Održivi razvoj je globalno dobio na važnosti nakon što je na Svetskoj komisiji za životnu sredinu i razvoj - *World Commission on Environment and Development* objavljen izveštaj „Naša zajednička budućnost“ - *Our Common Future* 1987. godine. Izveštaj je postavio osnove za razvoj i sprovođenje politike održivog razvoja (Stanojević, Mitić, & Rakić, 2013). Postoji značajna veza između ova dva koncepta, jer se rezilijentnost u mnogo čemu oslanja na teorijska i donekle sprovedena praktična iskustva održivog razvoja.

Rezilijentnost je široko rasprostranjen koncept i koristi ga akademija, državni aparat i međunarodni organi zaduženi za sprečavanje katastrofa. Generalno, postoji mnoštvo primena ovog koncepta, posebno u društvenim naukama, ali ne uvek sa čvrstim teorijskom bazom. Velika disperzija značenja rezilijentnosti mogu se objasniti višestrukom upotrebom različitih disciplina, gde svaka doprinosi višeznačnošću koncepta. Slika 1 upravo pokazuje multidisciplinarne aspekte rezilijentnosti, sa stanovišta autora Reghezza-Zitt, Rufat, Djament-Tran, Le Blanc, & Lhomme, (2012).

U zavisnosti od tačke posmatranja, rezilijentnost može da se odnosi na: otpornost, sposobnost da se sistem suoči sa krizom, sposobnost da se prilagodi, da odgovori, da se vrati u ravnotežu, da apsorbuje šok, rekonstrukciju infrastrukture, samoorganizaciju, tranziciju, održivost, itd. (Reghezza-Zitt et al., 2012). Drugačije rečeno, namera koncepta je da se opšta otpornost podigne na viši nivo, koji će obezbediti oporavak od potencijalnih neočekivanih šokova. Rezilijentnost ima tendenciju da “izvrši pritisak” na celokupno društvo i privredu, uključujući ekonomiju, ekologiju i institucije, da u budućnosti budu spremniji na pojavu šokova, odnosno da se nakon iznenadnog neočekivanog događaja, cela privreda i društvo brže oporave.

Slika 1. Multidisciplinarni aspekti rezilijentnosti



Izvor: Reghezza-Zitt, M., Rufat, S., Djament-Tran, G., Le Blanc, A., & Lhomme, S. (2012). What resilience is not: uses and abuses. *Cybergeog: European Journal of Geography*.

Rezilijentnost i ranjivost su koncepti koje su naučnici razvili da objasne relacije, recipročne efekte i povratne informacije između ljudskih i prirodnih sistema (Gotham & Campanella, 2011). Ideja je da rezilijentnost učini društvo elastičnijim na način da čak i pre samog šoka ono bude spremno na negativna iznenađenja, odnosno da uči iz sopstvenog iskustva. Shodno tome, rezilijentna privreda direktno utiče na stabilnost i brzinu ekonomskog rasta.

RAZVOJ KONCEPTA REZILIJENTNOSTI

Etimološko značenje reči ukazuje da se radi o naporima da se ojača i poveća opšta sposobnost privrede i društva. Rezilijentnost kao pojam se prvi put pojavljuje u akademskim krugovima još krajem XIX veka, kada se govorilo o otpornosti različitih materijala u kontekstu inženjerstva. Gotovo čitav vek kasnije, 80-tih godina XX veka ekstenzivno se koristi u oblast psihologije, pre svega za objašnjenje ponašanja pojedinaca. Rezilijentnost u psihologiji ukazuje na sposobnost pojedinca da se na adekvatan način suoči sa problemima i da se i dalje usavršava, raste i razvija. Ovako shvaćen pojam rezilijentnosti je definisan kao sposobnost za uspešnu adaptaciju na novonastalu situaciju, nezavisno od pretnji i izazova koje karakterišu okruženje pojedinca (Masten, Best, & Garmezy, 1990; Garmezy, 1991). Od sredine 90-tih godina intenzivira se interesovanje za ovaj koncept iz oblasti pedagogije, a krajem iste decenije i na pitanja ekologije i održanja ekosistema. Iz oblasti pedagogije i andragogije vrše se istraživanja koja se odnose na pitanja

rezilijentnosti studenata i učenika i njihovih rezultata pod stresnim okolnostima (Waxman, Gray, & Padron, 2003). Nadalje, Hertel, Schütz i Lammers (2009) su posmatrali uticaj emocionalne inteligencije i eventualne mentalne dezorijentisanosti na uspeh. Uočeno je da neki učenici ostvaruju slabije rezultate u istim uslovima, te su oni okarakterisani kao nerezilijentni, za razliku od druge grupe koja je pod istim uslovima ostvarila daleko bolje rezultate.

Iz oblasti ekologije shvatanje rezilijentnosti može se definisati kao sposobnost ekosistema da se odupre promenama i brzo vrati u stanje pre prirodne katastrofe. Peterson, Allen i Holling (1998) opisuju postojeće modele odnosa između raznovrsnosti vrsta i ekološke funkcije, te predlažu konceptualni model koji je u vezi sa bogatstvom vrsta i ekološkom rezilijentnošću. Kroz studiju slučaja o tornadu Katrina u New Orleansu, Gotham i Campanella (2011) analiziraju sposobnost ekoloških sistema da se što pre oporave od katastrofe.

U drugoj polovini 2000-tih godina koncept rezilijentnosti je postao predmet istraživanja ekonomista sa stanovišta privrednih kretanja odnosno fluktuacija u privredi. O ekonomskoj rezilijentnosti počinje da se istražuje sredinom 2000-tih godina. Rose (2004) daje doprinos definiciji pojma rezilijentnosti ali i predloge za merenje ekonomske resilijentnosti na katastrofe, primenom adekvatnog koncepta menadžmenta. Autori Kodzrycki i Munoz (2015), uz ekonomske posmatraju i socijalne implikacije ekonomskih stresova na velika gradove u Sjedinjenim Državama. Različiti autori razvili su različite metode za uređenje društva na način da se smanji uticaj neizvesnosti od privrednih fluktuacija ali i da se uči iz ranijeg iskustva (Lang, 2011; Hassink, 2010; Hudson, 2009).

TEORIJSKE POSTAVKE KONCEPTA REZILIJENTNOSTI

Jačanje rezilijentnosti je od značaja zbog globalnih političkih prilika, ukorenjenih demografskih, (e)migracionih i tehnoloških trendova, narastajućih ekoloških pritisaka, što sve zajedno povećava verovatnoću pojave različitih rizičnih događaja, sa negativnim posledicama na blagostanje i ekonomski rast. Koncept rezilijentnosti, u tom smislu, podrazumeva razumevanje uzroka rizika, ali i šansi za razvoj kroz borbu sa problemima i učenjem iz prethodnog iskustva. Ekonomska kriza iz 2008. godine ukazala je na značaj i potrebu jačanja otpornosti ekonomije, društva i institucija, dok je nužnost ekološke rezilijentnosti od ranije poznata, usled ekoloških katastrofa, a iznad svega evidentnog problema klimatskih promena.

U većini država je prisutna svest o rizicima iz oblasti ekonomije, politike i ekologije. Pokušaj da se kroz rezilijentnost nađu odgovori na gore pomenute probleme mogu biti posledica opštih karakteristika savremenog okruženja: nestabilnost i nesigurnost, odnosno traženje "formule" za adaptaciju i opstanak. Ovi procesi su globalnog tipa i geografske granice čine propustljivim ove probleme i rizike koji se sve više posmatraju u regionalnom kontekstu (Christopherson, Michie, & Tyler, 2010). Međusobna uslovljenost ekonomskih i ekoloških kriza je povećala svesnost o ranjivosti obe oblasti, stoga se kroz ovaj koncept pokušavaju naći novi putevi za rezilijentnost odnosno elastičnost (Hudson, 2009; Pike, Dawley, & Tomaney, 2010).

Na Savetu ministara OECD članica u Parizu, 2014. godine, donet je pregledni dokument OECD - *Overview Paper on resilient Economies and Societies*. U ovom dokumentu su jasno razgraničena četiri stuba rezilijentnosti:

- rezilijentnosti privrede (ekonomska rezilijentnost, kao užii pojam),
- rezilijentnost društva,
- rezilijentnost institucija i
- ekološka rezilijentnost.

Prema smernicama ministarskog sastanka ne postoji jedinstven metodološki način merenja nivoa rezilijentnosti, kao ni konkretne analize za rešavanje ove specifične oblasti. Međutim istovremeno je stavljen naglasak da je povezanost sve četiri dimenzije rezilijentnosti od izuzetnog značaja, jer utiče na kapacitet za rast individualne, organizacione i systemske sposobnosti na brzinu i efikasnost oporavka od šokova (OECD, *Overview Paper on resilient Economies and Societies*, 2014).

Ekonomska rezilijentnost

Ekonomska rezilijentnost podrazumeva sposobnost jačanja kapaciteta makroekonomije da bi se izdržali šokovi i realocirali ugroženi resursi u oblasti koje nude nove mogućnosti rasta. Time se minimiziraju potencijalne slabosti uz promovisanje rasta. Ekonomska rezilijentnost države zavisi od uticaja njene izloženosti globalnim ekonomskim prilikama sa jedne strane, i od jačanja internih kapaciteta, sa druge strane. Fiskalna politika i efektivnost iste u smislu automatske stabilizacije su od velikog značaja. Monetarna i budžetska politika koja je postavila ciljeve na bazi niske stabilne inflacije i jakih javnih finansija može značajno podržati ekonomsku rezilijentnost. Sa druge strane niski državni dug i održivi fiskalni balans omogućavaju fiskalnu sigurnost i jačaju otpornost države na

kratkoročne i dugoročne šokove (OECD, 2014). Neke vrste poreskih povećanja, promene u reformi potrošnje, finansijska i uvozno-izvozna otvorenost mogu povećati osetljivost i ranjivost privrede, te moraju biti uzete u obzir prilikom kreiranja politika da bi ekonomska rezilijentnost imala optimalan rezultat (Aiginger, 2009). Ekonomska elastičnost i snažan rast moraju zajedno egzistirati. Da bi ekonomska rezilijentnost dala najbolje rezultate, nove reforme treba istovremeno da teže rastu produktivnosti i konkurentnosti uz istovremeno jačanje i veće učešće institucija. U NAEC izveštaju za 2015. godinu (OECD, Final NAEC Synthesis, New approaches to Economic Challenges, 2015) je posebno naznačeno da kontinuiran rast GDP nije nužno signal da je ekonomija u potpunosti zdrava. U principu radi se o merama kojima se celokupna privreda vraća u balansirano stanje, odnosno u stanje u kakvom su nalazila pre šoka.

S druge strane, regulative koje se odnose na rad i proizvode olakšavaju kreiranje poslovanja i pomažu dugoročan rast. Uticaj na buduće šokove se smanjuje realokacijom resursa u ekonomiji (Adger, 2000). Politike koje podržavaju preduzetništvo i investicije u kapital baziran na znanju imaju mnogostruke koristi na rast ekonomske rezilijentnosti. Obrazovanje i aktivne politike tržišta rada mogu pomoći u ublažavanju nejednakosti kroz uticaj na plate i zaposlenost.

Investicije u inovacije i kapital zasnovan na znanju značajno utiču na rast ekonomske rezilijentnosti. Primena ovakve prakse ukazuje da je kapital zasnovan na znanju otporan na krize i šokove, ali sa druge strane u ovom slučaju postoje posebni zahtevi u oblasti obrazovanja, doživotnog učenja, sticanja specifičnih veština, ali i odgovarajuće politike na tržištu rada (Waxman, et al., 2003). Promovisanje usavršavanja radnih veština i kontinuiranog obrazovanja je veoma važno za razvoj radnog kontigenta u smislu njegovog boljeg prilagođavanja potrebama tržišta rada.

Problem rezilientnosti, posebno u oblasti ekonomije se veoma teško može posmatrati izolovano na nivou države (Aiginger, 2009). Kako se proces globalne integracije intenzivira, efekti ekonomskih šokova se shodno tome mogu raspodeliti među partnerima u poslovanju. Rast međunarodne saradnje može pozitivno uticati na definisanje pravila poslovanja, smanjenje troškova i usavršavanje menadžmenta da odgovore na rizike na globalnom nivou (Hassink, 2010). Stoga, jačanje međunarodne saradnje u kreiranju politika i zakona koji se odnose na konkurenciju može uticati na održivi ekonomski razvoj i ekonomsku rezilijentnost, preoblikujući važeća pravila prema novim globalnim uslovima poslovanja (Hill, Wial, & Wolman, 2008).

Posebna oblast koja je problematična kada se govori o rezilijentnosti je metodologija izrade pokazatelja, koji bi na kvantitativni način izrazili postignut stepen rezilijentnosti na nivou nacionalnih ekonomija. Predlog indikatora za makroekonomsku rezilijentnost zemalja u razvoju razvila je Liliana Rojas-Suarez (2015), koja je posmatrala sedam dimenzija:

- Troškovi i dostupnost eksternog finansiranja
 1. Odnos tekućih transakcija i BDP
 2. Odnos spoljnog duga i BDP
 3. Odnos kratkoročnog spoljnog duga i bruto međunarodnih rezervi
- Sposobnost reakcije
 4. Odnos fiskalnog bilansa i BDP
 5. Odnos državnog duga i BDP
 6. Kvadratna vrednost odstupanja inflacije od njene targetirane vrednosti
 7. Mera finansijske osetljivosti koju karakteriše prisustvo kreditnih bumova (prekomerna ekspanzija kredita) ili kolapsa (kolaps u stopi rasta realnih kredita)

Posmatrajući pokazatelje u celosti, napravljena je rang lista posmatranih zemalja po indikatoru makroekonomske rezilijentnosti (Tabela 1).

Tabela 1. Indikator makroekonomske rezilijentnosti

Rang	Država	Vrednost indikatora
1.	Filipini	0.74
2.	Južna Koreja	0.71
3.	Kina	0.58
4.	Čile	0.53
5.	Tajland	0.34
6.	Peru	0.34
7.	Indonezija	0.32
8.	Kolumbija	0.28
9.	Češka Republika	0.11
10.	Meksiko	0.10
11.	Rumunija	0.01
12.	Malezija	-0.01
13.	Litvanija	-0.11
14.	Estonija	-0.20
15.	Brazil	-0.35
16.	Poljska	-0.38

Rang	Država	Vrednost indikatora
17.	Bugarska	-0.50
18.	Indija	-0.62
19.	Letonija	-0.84
20.	Mađarska	-0.92
21.	Argentina	-2.08

Izvor: Rojas-Suarez, L. (2015). *Emerging Market Macroeconomic Resilience to External Shocks: Today versus Pre-Global Crisis*. Available at SSRN 2569238.

Društvena rezilijentnost

Rezilijentno društvo je ono koje može da se izbori sa šokovima usvajajući adekvatne socijalne politike i prakse. Efikasna i efektivna socijalna politika je osnova za kreiranje sistema zaštite koji povećava socijalnu, ali i ekonomsku sigurnost. Društvenu rezilijentnost karakterišu i institucije koje mogu da pruže usluge članovima društva da se izbore sa promenama da se potpuno integrišu u društvo. Ovakve institucije trebalo bi da svoje resurse prvenstveno fokusiraju na najugroženije članove društva (OECD, 2014).

Visok stepen dohodovne nejednakosti je najčešće štetan za socijalnu, ekonomsku i institucionalnu rezilijentnost, jer podriva socijalnu homogenost i održivost rasta i doprinosi smanjenju poverenja u javne institucije. U društvima koje karakteriše dohodovna nejednakost ili postoji prisustvo nejednakih šansi (za dobijanje posla, za napredovanje u karijeri i slično), pripadnici društva teško ili nikako ne dele isti osećaj pripadnosti društvu uz međusobno nepoverenje (Persson, & Tabellini, 1994).

Za razvoj rezilijentnosti društva adekvatniji pristup je jačanje ličnih sposobnosti i kapaciteta stanovništva kako bi se osiguralo da svi članovi društva budu kompetentni. Na taj način oni koriste svoje prednosti i šanse u novonastalim situacijama, te se efikasnije adaptiraju novim uslovima nakon nastalih promena. Podsticanje pojedinaca da kontinuirano rade na sopstvenom usavršavanju, kroz pristup tržišno orijentisanom i kvalitetnom obrazovanju, omogućava da se ostvare dobre ekonomske i društvene rezultate. Na taj način se gradi jače i društveno rezilijentnije socijalno okruženje (Waxman, et al., 2003).

Kvalitet radne aktivnosti kojom se pojedinac bavi ne utiče samo na njegovo blagostanje, nego i na blagostanje njegove porodice, ali i na nivo motivacije i produktivnosti rada. Posmatrano na nivou celog društva ovo dovodi do rasta agregatne produktivnosti radne snage kao i, posredno, na sve agregatne

ekonomske performanse. Postoji mogućnost da se društvo radi postizanja rezilijentnosti koncipira tako da većina stanovnika veći deo radnog veka provede na poslovima koji pozitivno utiču na kvalitet njihovog života i blagostanja, ali i života njihovih porodica (Kim, 1997).

Nadalje, država koja teži društvenoj rezilijentnosti, treba da identifikuje izazove i šanse koje su posledica starenja stanovništva i da se pitanje finansiranja penzija, zdravstvenog osiguranja kao i dugoročna briga o starim licima reši na adekvatan način. Ove promene povećavaju mogućnosti i za nove oblike investicija u usluge, proizvode, stacionarne i medicinske ustanove, sa pratećom opremom i specifičnim uslugama. Politike koje se odnose na obrazovanje, ujednačen regionalni razvoj, nekretnine i finansijsko tržište mogu uticati na smanjenje međugeneracijske nejednakosti, odnosno pomoći svim generacijama da aktivnije učestvuju na tržištu rada, te da se bolje pripreme za dug, zdrav i pristojan život u penziji (OECD, 2014).

U razvijenim zemljama pitanje rodne ravnopravnosti je odavno implementirano u gotovo svim segmentima društva. Interesantna je činjenica da porast udela žena u radnoj snazi može uticati na rezilijentnost domaćinstava, a time i celokupnog društva i ekonomije. Zatvaranje gepa u prihodima na rodnoj osnovi i obezbeđenje većeg učešća žena na tržištu rada, ne samo da suštinski vodi rodnoj jednakosti, nego je i od ključnog značaja za rezilijentnost društva (OECD, 2014).

Institucionalna rezilijentnost

Institucije imaju važnu ulogu u jačanju rezilijentnosti u slučaju da uticaj neočekivanog šoka zavisi od kapaciteta i nadležnosti institucija da odgovore na šok. Otvoreno, transparentno i inkluzivno kreiranje politike pomaže da se osigura da politika kojom se vlada rukovodi, dogovara potrebama stanovništva (Boin, & Lodge, 2016). Poverenje u vladine institucije olakšava ekonomske odluke koje se odnose na investiranje, zapošljavanje i potrošnju, što doprinosi povećanju ekonomskog rasta. Otvorenost i transparentnost su okosnica rezilijentnih institucija. Ukoliko vlada i javne institucije funkcionišu uz veće učešće stanovništva u smislu udela u kreiranju politika, od ideje do implementacije, takve vlade imaju karakteristiku „otvorene vlade“ (Duit, 2016).

Obezbeđenje vidljivosti i visokog kvaliteta usluga javnih servisa koje odgovaraju potrebama stanovništva je važno za uspostavljanje poverenja u vladu, a time i rast rezilijentnosti. Regionalni, gradski i lokalni političari su ključni akteri u postizanju većeg poverenja, jer se ono, prvenstveno, gradi na lokalnom nivou, gde se mnoge usluge isporučuju i gde je odnos između vlade i stanovništva najbliži i očigledniji.

Pitanje koje je u direktnoj vezi sa javnim integritetom i poverenjem je korupcija. Stoga su neophodni mehanizmi i instrumenti koji imaju za cilj prevenciju korupcije. Najveći izazov je transparentan i korektan proces donošenja odluka za koji preduzetnici i stanovništvo nemaju percepciju da ima nekih nepravilnosti ili neprimerenog uticaja sa strane.

Ekološka rezilijentnost

U vreme kada se globalno društvo suočava sa narastajućom ekološkom degradacijom, prekomernim trošenjem resursa i troškovima uzrokovanih klimatskim promenama, jačanje rezilijentnosti životne sredine je pitanje od vitalnog značaja. Na Ministarskom sastanku OECD maja 2011. godine, rad na *Green Growth* pristupu je razjasnio potrebu za pronalaženjem rešenja za rast, ali i za zaštitu životne sredine (OECD, *Towards Green Growth*, 2011). Svetski trendovi idu u pravcu ohrabrivanja zelenog rasta, odnosno investiranja u aktivnosti koje će obezbediti rast dohotka i zaposlenosti uz visoku usaglašenost sa ekološkim zahtevima (Jeločnik, Subić, Zubović, & Zdravković, 2016). Tranzicija prema low-carbon ekonomiji može doprineti porastu zaposlenosti u nekim preduzećima i sektorima. Međutim, ispravne politike su one koje koriste sve sinergetske efekte i izbegavaju potencijalno negativne posledice, obezbeđuju uvođenje rezilijentnosti životne sredine a da pri tom ne ostvaruju ekonomski, socijalni i institucionalni trošak (Rodriguez, Haščić, & Souchier, 2016). Najobimniji i najskuplji ekološki rizik su klimatske promene. Osnova za jačanja bilo koje strategije globalnog rezilijensa je identifikovanje najvećih izazivača klimatskih promena. Troškove nereagovanja mogu biti veoma visoki.

Neodrživo crpljenje neobnovljivih prirodnih resursa je, pored klimatskih promena, veliki izvor rizika, jer može negativno uticati na raspoloživost i kvalitet faktora proizvodnje. Oni se ne mogu obnovljati niti ponovo nastajati, a neophodni su za proces proizvodnje i pružanja usluga. U ovu vrstu prirodnih resursa spadaju: fosilna goriva (ugalj, nafta i prirodni gas), razne vrste kamena, metali, uran i drugi materijali i minerali (Munitlak Ivanović, 2007). Pored neprimerenog trošenja resursa, zagađenje vazduha predstavlja ozbiljan rizik za životnu sredinu. Taj problem se posebno odnosi na velike gradove i gusto naseljena područja. Zagađenje vazduha je posledica zastarelih tehnologija, nedostatka postrojenja za prečišćavanje dimnih gasova i niske energetske efikasnosti postrojenja u sektoru energetike i industrije i lošeg kvaliteta goriva (Stošić, & Stefanović, 2012). Ugroženi su i izvori čiste vode, a poseban problem predstavlja i smanjenje ili gubitak biodiverziteta, smanjenje poljoprivrednih prinosa i štete koje nastaju na svim oblicima kulturnog nasleđa (Peterson et al., 1998).

Poznavanje mehanizma ekoloških poreza ili nadoknada za ekološku štetu, pomaže promovisanju veće efikasnosti prilikom upotrebe resursa i pokriću troškova nastalih prilikom pružanja povezanih usluga. Pravilno utvrđena stopa ekološkog poreza utiče na preduzeće da se suoči sa stvarnim društvenim troškovima i koristima koje je ta proizvodnja uzrokovala (Munitlak Ivanović, Mitić, & Raspopović, 2014).

Istorijski posmatrano, nestašica resursa je bila povod za bolji stepen iskorišćenosti resursa, produktivnija tehnološka rešenja ili sasvim nove inovacije i tehnologije. Pomenuta nestašica bila je motiv za pronalaženje novih alternativnih resursa i supstituta. Međutim, ako novi, alternativni ili obnovljivi resursi na mogu iz tehničkih ili ekonomskih razloga biti dostupni na tržištu neizbežno će se pojaviti uska grla proizvodnje. Ovo vrši pritisak nabavke resursa, a time i pritisak kako na cene resursa, tako i na cene outputa. Ovo će dovesti do fluktuacija cena na tržištu roba i usluga, a sve to ima negativnu konotaciju u odnosu na ekonomsku i socijalnu rezilijentnost.

ZAKLJUČAK

Koncept rezilijentnosti, iako postoji preko jednog veka, doživeo je svojevrsnu renesansu u poslednje tri ili četiri decenije. U oblasti psihologije koncept rezilijentnosti se koristi od 80-ih godina XX veka, dok od sredine 90-tih godina i pedagogija i andragogija pokazuju značajno interesovanje za ovaj koncept. Krajem 90-ih godina koncept rezilijentnosti nalazi široku primenu i u oblasti ekologije i funkcionisanja ekosistema, dok se u drugoj polovini 2000-tih godina primenjuje i u ekonomskoj nauci – pre svega u analizi fluktuacija u privredi. Uopšteno govoreći, koncept rezilijentnosti obuhvata i posmatra ponašanje pojedinaca, porodica, zajednica, organizacija radnih mesta, regija, država i politika.

Svet sve češće pogađaju različite antropogene i prirodne krize, te je adekvatno i sveobuhvatno bavljenje troškovima kriza, kao i troškovima klimatskih promena, uz ekstenzivnu analizu makroekonomskih indikatora veoma značajno sa aspekta reakcije na krizne situacije. Intervencije države u adaptivne kapacitete u kriznom situacijama, koje omogućavaju da se različiti sistemi bolje pripreme na neočekivane šokove su, uz jačanje rane detekcije problema i razvoj sistema za upozoravanje, od suštinskog značaja. Posebno je značajno kreiranje adekvatnih mera i politika za poboljšanje elastičnosti pre ovih događaja.

Rezilijentnost je bogat koncept koji pretenduje da deluje stimulatивно na jačanje i razvoj sistema na koji se odnosi. Međutim, njegova upotreba dovodi do značajnih metodoloških, teorijskih i političkih pitanja na koja tek treba odgovoriti u budućnosti. Postoje i razvijaju se metodologije i teorijski okviri, međutim tek se očekuje ekstenzivnija upotreba rezilijentnosti i diskusija oko potencijalnih primena svih pozitivnih elemenata ovog koncepta.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Adger, W. N. (2000). Social and ecological resilience: are they related?. *Progress in human geography*, 24(3), 347-364.
- [2] Aiginger, K. (2009). Strengthening the resilience of an economy. *Intereconomics*, 44(5), 309-316.
- [3] Boin, A., & Lodge, M. (2016). Designing Resilient Institutions For Transboundary Crisis Management: A Time For Public Administration. *Public Administration*, 94(2), 289-298.
- [4] Christopherson, S., Michie, J., & Tyler, P. (2010). Regional resilience: theoretical and empirical perspectives. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 3(1), 3-10.
- [5] Duit, A. (2015). Resilience thinking: lessons for public administration. *Public Administration*, 94(2), 364-380.
- [6] Garmezy, N. (1991) „Resilience in children's adaptation to negative life events and stressed environments“, *Pediatric annals*, 20(9), str. 459-466. doi: 10.3928/0090-4481-19910901-05.
- [7] Gotham, K. E. and Campanella, R. (2011) „Coupled vulnerability and resilience: the dynamics of cross-scale interactions in post-Katrina New Orleans“, *Ecology and Society*, 16(3), 12. <http://dx.doi.org/10.5751/ES-04292-160312>
- [8] Hassink, R. (2010) „Regional resilience: a promising concept to explain differences in regional economic adaptability?“. *Cambridge journal of regions, economy and society*, 3(1), str. 45-58. doi: 10.1093/cjres/rsp033

-
- [9] Hertel, J., Schütz, A. and Lammers, C. H. (2009) „Emotional intelligence and mental disorder“, *Journal of clinical psychology*, 65(9), str. 942-954.
- [10] Hill, E., Wial, H., & Wolman, H. (2008). Exploring regional economic resilience. *Institute of Urban & Regional Development*.
- [11] Hudson, R. (2009) „Resilient regions in an uncertain world: wishful thinking or a practical reality?“, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, rsp026. doi: 10.1093/cjres/rsp026
- [12] Jeločnik, M., Subić, J., Zubović J., & Zdravković, A. (2016). Ekonomski aspekti primene obnovljivih izvora energije u procesu navodnjavanja u povrtarstvu. *Ecologica: nauka, privreda, iskustva*, 23(83), 473-479.
- [13] Kim, K. S. (1997). Income distribution and poverty: An interregional comparison. *World Development*, 25(11), 1909-1924.
- [14] Kodrzycki, Y.K. and Munoz, A.P. (2015) „Economic Distress and Resurgence in U.S. Central Cities - Concepts, Causes, and Policy Levers, *Economic Development Quarterly, Sage Journals*, str. 113-134. doi: 10.1177/0891242414565696
- [15] Lang, T. (2011) „Urban Resilience and New Institutional Theory—A Happy Couple for Urban and Regional Studies?“ In *German annual of spatial research and policy 2010*. str. 15-24. Springer Berlin Heidelberg.
- [16] Masten, A.S., Best, K.M. and Garmezy, N. (1990) „Resilience and development: Contributions from the study of children who overcome adversity“, *Development and Psychopathology*, 2(4), str. 425–444. doi: 10.1017/S0954579400005812.
- [17] Munitlak Ivanović, O., (2007), Održivi razvoj kao redefinisani pristup ekonomskom razvoju, Zadužbina Andrejević, Beograd.
- [18] Munitlak Ivanović, O., Mitić, P., & Raspopović, N. (2014). Fiskalni prihodi i ekonomska uloga ekoloških poreza u održivoj ekonomiji. *Ecologica: nauka, privreda, iskustva*, 21(75), 375-378.
- [19] Munitlak-Ivanović, O., Mitić, P. and Popović, S. (2015). Globalizacija i tehničko tehnološke promene - savremenije društvo i/ili globalna ekološka propast, *Poslovna ekonomija*, 9(1), str. 263-276.
- [20] OECD, 2011, Towards Green Growth, A summary for Policy makers, Council at Ministerial Level, May 2011, Paris
- [21] OECD, 2014, Overview Paper on Resilient Economies and Societies, Meeting of the OECD Council an Ministerial Level, Paris, May 2014
- [22] OECD, 2015, Final NAEC Synthesis, New approaches to Economic Challenges, Meeting of the OECD Council an Ministerial Level, Paris, June 2015
- [23] Persson, T., & Tabellini, G. (1994). Is inequality harmful for growth?. *The American Economic Review*, 600-621.

- [24] Peterson, G., Allen, C. R. and Holling, C. S. (1998). Ecological resilience, biodiversity, and scale, *Ecosystems*, 1(1), str. 6-18. doi: 10.1007/s100219900002
- [25] Pike, A., Dawley, S., & Tomaney, J. (2010). Resilience, adaptation and adaptability. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, rsq001.
- [26] Reghezza-Zitt, M., Rufat, S., Djament-Tran, G., Le Blanc, A., & Lhomme, S. (2012). What resilience is not: uses and abuses. *Cybergeo: European Journal of Geography*.
- [27] Rodríguez, M. C., Haščič, I., & Souchier, M. (2016). Environmentally Adjusted Multifactor Productivity.
- [28] Rojas-Suarez, L. (2015). Emerging Market Macroeconomic Resilience to External Shocks: Today versus Pre-Global Crisis. *Available at SSRN 2569238*.
- [29] Rose, A. (2004) Defining and measuring economic resilience to disasters, *Disaster Prevention and Management: An International Journal*, 13(4), str. 307-314.
- [30] Stanojević, D., Mitić, P., & Rakić, S., (2013) *Strategija bankarskog sektora u kontekstu održivog razvoja - perspektive Srbije*, UDK 502.131.1:336.132.1(497.11); 336.717:502/504, XVIII Internacionalni naučni skup SM2013 - Strategijski menadžment i sistemi podrške odlučivanju u strategijskom menadžmentu "Korporativno upravljanje u funkciji održivog razvoja", str. 437-446, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica
- [31] Stošić, I, & Stefanović, S. (2012) *Investicije i podsticajne mere za zaštitu životne sredine*, Ekonomski aspekti ekološke politike, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, ISBN 978-86-80315-98-0, 291-312.
- [32] Waxman, H.C., Gray, J.P. and Padron, Y.N. (2003) „Review of Research on Educational Resilience“, Center for Research on Education, Diversity and Excellence.

POGLAVLJE 5

SPREGA POLITIKE I TOKOVA NOVCA U SRBIJI - EKONOMSKO-ISTORIJSKA POJAVA DUGOG TRAJANJA

Vesna Aleksić¹

Apstrakt

Rad predstavlja sintezu autorovih višegodišnjih istraživanja međusobnog uticaja srpske/jugoslovenske politike i privrede na razvoj ekonomskih i naročito finansijskih institucija, njihovu trajnost i poslovnu uspešnost. Istovremeno on ukazuje na važnost formiranja i delovanja srpske finansijsko-političke elite, njene uspone i padova kroz istorijski i kontekst ekonomske tranzicije. Rad ne pretenduje da nudi određena rešenja već nastoji da jasno ukaže na još uvek neiskorenjene društveno-političke obrasce koji dobrim delom i dalje usporavaju ekonomski razvoj zemlje.

Ključne reči: ekonomske institucije, partizacija, elite, tranzicioni procesi

UVOD

Važne niti koje povezuju istorijsku i ekonomsku nauku jesu pojave dugog trajanja. Radi se o određenim pojavama iz prošlosti koje naučnici prepoznaju i u sadašnjosti. I dok ekonomisti nastoje da u njima utvrde određene ekonomske zakonitosti i trendove, od istoričara se pre svega očekuje da pronađu uzrok i što je mnogo važnije, daju objašnjenje za ono što u svom društvu i vremenu percipiraju kao pojavu dugog trajanja. Neretko se opet dešava da se iz dnevnopolitičkih razloga, savremene tranzicione društveno-ekonomske pojave tumače kao pojave i procesi dugog trajanja.

¹ Dr Vesna Aleksić, viši naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: vesna.aleksic@ien.bg.ac.rs

² Stojanović, D, „Party elites in Serbia 1903-1914. Their Role, Style of Ruling, Way of Thinking, *Eliten in Sudosteuroopa*“. *Rolle, Kontinuitaten, Bruche in Geschichte und Gegenwart*, ed. W. Hopken - H. Sundhaussen, München, 1998, 129-143.

Nema sumnje da je jedna od najočiglednijih pojava dugog trajanja u Srbiji, veza vladajuće partije i tokova novca. Još od poslednjih decenija 19. veka partije su bile mnogo više od puke političke organizacije. One su bile ekonomske i društvene kategorije jer su obezbeđivale i društvenu poziciju i egzistenciju. Zbog nepostojanja čvrstih i stabilnih institucija, svaka nova partija pravila je svoju strukturu vlasti i novca. Zato se dešavalo da se određeni pravac ekonomskog i društvenog razvoja usporava, a ponekad i preusmerava u skladu sa potrebama nove partije na vlasti i interesnih grupa koje su se oko nje stvarale.²

Tako se dogodilo da je od 80-ih godina 19. veka, paralelno sa osnivanjem partija došlo i do osnivanja prvih banaka i industrijskih preduzeća u Srbiji. Zapravo, sve do Drugog svetskog rata, svaka partija je imala jednu ili više privatnih akcionarskih banaka i preduzeća praktično u svom vlasništvu. Ona akcionarska društva koja su osnivali privrednici bez direktnih veza sa aktuelnim političkim strukturama, brzo su propadala, a dešavalo se i da sami akcionari iniciraju promenu sastava upravnog odbora da bi u njih uključili funkcionere vladajućih partija (poslanike, ministre pa čak i guverenere). To je nesumnjivo omogućavalo nesmetan rad i obezbeđivalo razne državne povlastice zbog kojih se na finansijskom i privrednom tržištu Srbije nikada nije razvila prava tržišna konkurencija. Onim bankama i preduzećima u čijim upravama su sedeli predstavnici poraženih, preostajalo je samo da čekaju da se izborima, a neretko i prevratima ponovo vrata na vlast. U međuvremenu su, bilo ogromnim kreditima bez pokrića, bilo nerealno visokim tantijemama, lažirajući bilanse i godišnje izveštaje, finansijski iscrpljivali akcionarska društva, sve dok u nekim slučajevima ne bi i društvo i njene ulagače doveli do propasti.³

Reagovanja javnosti na besprizorna bogaćenja političara i stranačkih predstavnika bila su veoma retka. Malobrojna srpska elita je istovremeno bila i politička, i intelektualna, i privredna. Tako su pažnju na zloupotrebe mogli da skrenu samo oponenti iz suparničkih redova. U vreme Kraljevine Srbije, Jovan Skerlić, kao glavni ideolog Samostalne radikalne stranke, javno je optuživao Radikale na čelu sa Lukom Čelovićem da su direktno doveli do stvaranja bankokratije u Srbiji, pod kojom je podrazumevao uticajne političare koji su samo zahvaljujući svojim jakim

² Stojanović, D, „Party elites in Serbia 1903-1914. Their Role, Style of Ruling, Way of Thinking, *Eliten in Sudosteuroopa*“. *Rolle, Kontinuitaten, Bruche in Geschichte und Gegenwart*, ed. W. Hopken - H. Sundhaussen, München, 1998, 129-143.

³ Drašković, B, Aleksić, V, Minović J, Problemi deindustrijalizacije u Srbiji. Beograd: Institut ekonomskih nauka, 2014, 28; Aleksić, V, „Sprega države i privatnih akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata – Primer Beogradskog kreditnog zavoda“, *Bankarstvo*, God. 41, br. 5 (2012), Beograd, 56-73;

političkim vezama bivali postavljeni u upravne odbore banaka iz kojih su izvlačili basnoslovno visoke tantijeme i tako se bogatili.⁴

KORUPCIJA I BANKOKRATIJA

Posebnu pažnju treba posvetiti naporima pojedinih međuratnih ekonomista da ukažu na rastuću korupciju i pojavu bankokratije u jugoslovenskom društvu. Tako je poznati ekonomista Nikola Stanarević u uglednom zagrebačkom časopisu *Bankarstvo*, pisao još 1924. godine da je uticaj banaka i bankara na politiku, odnosno zavisnost političara od plutokratije toliki, da se to deset godina ranije nije moglo ni da zamisli. „Banke u Zagrebu finansiraju dnevne listove i sprovode tu svoju politiku i ovde. Naši ministri, aktivni i bivši, javno učestvuju u osnivanju i upravi akcionarskih društava, i ako postoje čak i pisani zakoni koji to zabranjuju... Ima ministara koji imaju neposrednih veza, kao članovi upravnih odbora u desetak novčanih zavoda i velikih akcionarskih preduzeća... U poslednje vreme nema ni jednog velikog posla da u nj nije umešan kakav istaknuti političar, narodni poslanik ili visoki državni činovnik. Šumska i rudarska preduzeća uzimaju gospodu iz te struke, druga se obraćaju na uticajne ljude iz Uprave Fondova, Državnih Monopola itd. Čak i u Upravi Narodne banke, dolaze, izgleda mi, po onom famoznom ključu koji je nekada utvrđen između radikala i demokrata za broj mesta u kabinetu i policijskih činovnika“⁵. Pokazalo se da ni *Zakon o uvođenju državnog računovodstva*, kao ni *Zakon o izboru narodnih poslanika* niti *Činovnički zakon* nisu mogli ovo da spreče. „Intervencije narodnih poslanika, advokiranje ministara, angažovanje najbližih srodnika predsednika vlade na svršavanju poslova u raznim ministarstvima, a sve na štetu opštih interesa i državne kase.“⁶ Zato, po njegovim rečima, više nije mogao da pomogne nijedan zakon o *ikompatibilitetu* jer se zbog njegovog neprimenjivanja korupcija i dalje širila. „Bankokratija dvojako deluje. S jedne strane pomoću politički ili po položaju uticajnih ljudi (ministri, narodni poslanici, visoki državni činovnici u upravnim odborima) povoljno se uz pomoć države završavaju poslovi: zakupi dobara, skidanje sekvestra, dobijanje šuma, liferacija i koncesija. S druge strane, pomoću takvih banaka, utiče se na listove, kupuju se savesti, dovode se birači u zavistan položaj“⁷.

4 Aleksić V, "Beogradska zadruga i njena uloga u privrednom razvoju Srbije krajem XIX i početkom XX veka" *Bankarstvo*, God. 41, br. 6 (2012), Beograd, 108-133.

⁵ Stanarević, N, *Bankarska hronika*, „Bankarstvo“ br. 8, 1924, 398.

⁶ Ibid.

⁷ Ibid.

Da bi se ovako štetnim pojavama u ekonomiji i politici zemlje stalo na put, predlagani su različiti načini za njihovo suzbijanje. Dr Janko Hacin, direktor *Prve hrvatske štedionice* kao i *Udruženje banaka u Beogradu* ukazivali su na potrebu uvođenja mera koje bi omogućile da se kreditne prilike, naročito u Srbiji postave na zdraviju osnovu, kao i da se smanje rizici i gubici novčanih zavoda, što je bio neizostavan uslov za smanjenje kamatnih stopa na bankarske kredite. Zapravo, pokazalo se da su, zbog zakonom propisane tajnosti poslovanja ali i nepostojanja kontrole *Narodne banke* nad radom srpskih akcionarskih banaka, mnogi privrednici koji bi ostajali bez novčanih sredstava, kredite tražili i dobijali u čak pet i više banaka istovremeno. „Tu se najedanput pokazuje, da je firma, koja se je smatrala dobrom za 100 hiljada dinara, uživala kredit u tom iznosu ne kod jedne, nego kod pet, deset a u jednom slučaju čak osamnaest banaka. A svaka banka živela je u uverenju da je ona jedini firmin finansijer“⁸. Da bi se srpske banke dovele u međusobni kontakt, a u cilju uspješnije odbrane svojih interesa, ukazivano je na primer ljubljanskih banaka koje su svakog meseca slale filijali *Narodne banke* stanje obaveza svojih dužnika i od nje primali izveštaje o stanju njihovih obaveza kod ostalih ljubljanskih novčanih zavoda. Zahvaljujući ovakvim angažovanjima, 1929. godine su uvedeni *Obaveštajni kreditni odseci kod Narodne banke*, koji su umnogome doprineli sređivanju kreditnih prilika u Srbiji.

Za ozbiljnije suzbijanje korupcije u srpskim bankama bilo je potrebno izmeniti odredbe *Zakona o akcionarskim društvima iz 1896. sa izmenama iz 1898. godine* koje su se odnosile na kontrolu rada novčanih zavoda. Naime, organizacija akcionarskih društava je bila takva da pojedini akcionari nisu imali pravne a svi zajedno ni faktičke mogućnosti da kontrolišu rad uprave. Oni su morali da se oslone na nadzorni odbor čije članove su, suprotno praksi u razvijenim zapadnim zemljama, birali članovi uprave. Umesto da kontrolnu funkciju vrše najstručniji ljudi sa najviše poslovnog iskustva, u srpskim bankama su u ove odbore dolazili oni koji su bili „suviše mladi i suviše slabi“ da bi se našli u upravnom odboru. „Često nađemo u upravi oca ili strica a u nadzornom odboru sina ili nećaka. Naročito kod akcionarskih banaka, vidimo u upravi redovno direktore, a u nadzornim odborima potčinjene im činovnike koji treba da vrše nadzor nad svojim šefovima. Ovaj paradoks postao je pravilo kod kojeg radi njegove pravilnosti više ne osećamo njegovu paradoksalnost. Za paradoks će se napokon smatrati zahtev da se izmeni ova čudnovata, nerazumljiva praksa.“⁹ Ona je, ipak, nakon punih trideset godina

⁸ Hacin, J, Obaveštajni kreditni odseci kod Narodne Banke, „Narodno blagostanje“, br.1, 09.02.1929, 6-8.

⁹ Hacin, J, Nadzorni odbori akcionarskog društva u teoriji i praksi, „Narodno blagostanje“, br.4, 2.III 1929, 51-53.

od donošenja *Zakona o akcionarskim društvima Kraljevine Srbije* izmenjena. Novi *Trgovački zakon Kraljevine Jugoslavije* iz 1937. godine, pored toga što je na čitavoj teritoriji države dozvolio osnivanje akcionarskih društava sa ograničenom odgovornošću, jasno je precizirao dužnosti i obaveze nadzornog odbora kao kontrolnog organa, a uvedene su i institucije poverenika i spoljašnjeg nadzora društva.¹⁰ Za mnoge srpske banke *Trgovački zakon* došao je suviše kasno, o čemu govori i veliki broj bankrotstava i prinudnih likvidacija, naročito u periodu od 1931. do 1936. godine. Novi svetski rat, koji je na naše prostore stigao četiri godine kasnije, nije ostavio dovoljno vremena da ovaj zakon zaživi u punoj meri da bi zaista mogao da pokaže svu svoju efikasnost.

Pojava institucije štomana

Sa pojavom stranog kapitala u akcionarskim društvima u Srbiji, pojavili su se štomani. Naime, prema tadašnjem Zakonu o akcionarskim društvima koji je na snazi ostao sve do Drugog svetskog rata, prilikom osnivanja afilicija sa dominantnim učešćem stranog kapitala, bilo je neophodno da polovina članova uprava bude iz Srbije, odnosno Jugoslavije.¹¹ Kako su predstavnici stranog kapitala težili da u Kraljevini obezbede što veću sigurnost svojih plasmana, povoljniji tretman i posebne olakšice u okviru fiskalne, poreske i tarifne politike, nastojali su i da u svoje upravne odbore uključuju najuticajnije političke predstavnike države - štomane. Ovi drugi, prihvatili su te kontakte u nameri da svojoj partiji i sebi lično omoguće trajniju materijalnu, a često i političku podršku stranih država iz kojih je kapital dolazio.

Jedan od sjajnih istorijskih primera ovakve politike stranih predstavnika vidi se u dokumentima koja govore o osnivanju Opšte jugoslovenskog bankarskog društva a.d. (*Allgemainer Jugoslavischer Bank-Verein A.G*) jedne od najvećih banaka stranog (tada uglavnom austrijskog) kapitala na teritoriji Kraljevine Jugoslavije. Pre Prvog svetskog rata industrija Srbije je bila veoma skromna pa je, nakon Ujedinjenja, za nju nastala velika konjunktura. Počela su da se grozničavo osnivaju

¹⁰ Tauber, L, Kontrola kod akcionarskih društava (po nacrtu trgovačkog zakonika), „Narodno blagostanje“, br.40, 30.09.1933, 627-629; Mirković, Đ, Pravna priroda pravila trgovačkih društava (s posebnim osvrtom na akcionarska društva s.o.o), Beograd, 1940, 52.

¹¹ Aleksić, V, „Foreign Financial Capital as the Catalyst of Serbian Economic Development before the Second World War“, *Economic and Financial Stability in SE Europe in a Historical and Comparative Perspective*, National Bank of Serbia, Belgrade, 2009, str. 315-335.

nova preduzeća ili da se proširuju stara. Potrebna finansijska sredstva počela su veoma brzo da se prikupljaju sa svih strana. Međutim, podesnih za dugoročne investicije nije bilo. Banke, naročito one veće, bile su na taj način prisiljene da dugoročno plasiraju pored svojih relativno neznatnih sopstvenih sredstava i one kapitala koje je stanovništvo kod njih polagalo u depozit na kratak rok. One nisu samo odobravale kredite industriji već su i same uzimale neposrednog učešća u industrijskoj proizvodnji. Naime, pojedine velike banke su stvarale čitav niz sopstvenih industrijskih preduzeća. Depozitne po pasivnoj strani svog bilansa, one su se u svojim aktivnim operacijama ponašale kao isključivo poslovne banke, specijalizovane za dugoročno finansiranje privrede.¹²

Kada su bivše austrougarske banke tokom 20-ih godina, izgubile svoj vodeći privredni položaj, one su veoma brzo pronašle potporu u zapadnoevropskim bankama, čiji je kapital na taj način došao u jaku vezu sa jugoslovenskim bankarstvom u kojem je učestvovao na dva načina: ili kroz osnivanje filijala ili kroz učestvovanje u glavnici domaćih akcionarskih banaka.

Tabela 1. Filijale i banke sa stranim kapitalom u KJ iz 1928. godine

	Broj banaka	Iznos glavnice banaka u milionima din.	Učešće stranog kapitala u milionima din.	Procentualno učešće
Filijale stranih banaka	4	45,8	45,8	100%
Akcionarske banke sa učešćem stranog kapitala	14	275,8	149,5	54,66%
Ukupno	18	321,6	195,3	60,72%

Izvor: Tasić, A, (1992)

Od 14 banaka u kojima je postojalo učešće stranog kapitala u 7 je ovaj kapital učestvovao sa manje od 5% njihove glavnice (kod 6 sa manje od 25%) a kod 7 je imao majoritetni paket akcija, i to, izuzev jedne, sa preko 75%. Strani akcionari su u najvećem broju slučajeva bile strane banke, nešto manje druga privredna preduzeća akcionarskog tipa, a najređe fizička lica koja su zapravo zastupala strana preduzeća. Blizu ¾ celokupnog stranog učešća u jugoslovenskim bankama odlazilo je na strane banke, dok je nešto preko 18% odlazilo na akcionarska preduzeća.¹³

¹² Drašković, B, Aleksić, V, Minović J, Problemi deindustrijalizacije u Srbiji... str. 26-29;

¹³ Ibid.

Tabela 2. Poreklo stranog kapitala

Poreklo kapitala	Iznos kojim je strani kapital učestvovao u jugoslovenskom bankarstvu	
	u milionima dinara	u procentima
francusko	41,9	21,42%
čehoslovačko	37,5	19,20%
austrijsko (kasnije nemačko)	30,2	15,47%
belgijsko	23,9	12,24%
mađarsko	16,7	8,53%
švajcarsko	10,6	5,36%
Monako	10,4	5,33%
italijansko	9,7	4,96%
englesko	8,9	4,56%
holandsko	5,1	2,61%
švedsko	0,5	0,32%
Ukupno	195,3	100%

Izvor: Aleksić, V (2002)

Francuski kapital bio je gotovo 90% angažovan u Srbiji, najvećim delom preko Francusko-srpske banke. Kapital francuskog porekla retko je mogao da se nađe u drugim akcionarskim bankama u kombinaciji sa finansijskim kapitalom koji je dolazio iz drugih zapadnoevropskih država. To se, međutim, ne bi moglo reći za češki finansijski kapital koji se često pojavljivao i u kombinaciji sa austrijskim, engleskim ili belgijskim kapitalom u jugoslovenskim bankama. U Srbiji se njegova zastupljenost kretala oko 65%.¹⁴

Poreklo kapitala u Opšte jugoslovenskom bankarskom društvu bilo je austrijskog porekla, zbog čega su bečki vlasnici brižljivo analizirali svaku iole uticajnu ličnost na jugoslovenskoj privrednoj i političkoj sceni, koja bi mogla da, na najbolji mogući način, posluži njihovim interesima. Nakon višemesečnih diskretnih istraživanja, uz svestranu pomoć članova Direkcije filijala Wiener Bank-Verein u Beogradu i Zagrebu, Davida Hohnera i Huga Vajnbergera, prvi spisak eventualnih štomana stigao je krajem septembra 1927. godine, iz Beča u Beograd. Bila je to lista na kojoj se našlo šest, tada vrlo uglednih srpskih privrednika, od kojih su svi bili članovi ili simpatizeri Demokratske stranke, izuzev jednog pripadnika Radikalne

¹⁴ Vladimir Rozenberg, Jovan Kostić, *Ko finansira jugoslovensku privredu? država - banke - inostrani i domaći kapital u službi privrede*, Beograd, 1940, 23-27.

stranke. O njima su svoju ocenu mogli da daju i direktori beogradske filijale David Hohner i Nikola Đorđević.¹⁵

Reč je bila o Dragiši Matejiću, industrijalcu i narodnom poslaniku Demokratske stranke, jedinom akcionaru Prometne banke iz Beograda, velikom akcionaru Fabrike "Beli Orao" A.D. koji je finansirao u iznosu od 3 miliona dinara grupu Vojislava Marinkovića (tada ministra inostranih poslova) i koji je "kroz svoje poslove i sfere interesovanja stekao dobre veze sa visokim političkim ličnostima, koje koristi za svoje ciljeve". Ocenjen je kao dobar i energičan trgovac, mada beskrupulozan, koji pripada tipu "*eines nouveau riche representiert*", pa je kao takav, po mišljenju pomenutih direktora, eventualno mogao doći u obzir kao član Uprave nove banke. Na listi se nalazilo i ime Dragutina Protića, advokata i viceguvernera Narodne banke u ostavci. Uprava Narodne banke izabrala ga je za guvernera, ali on na to mesto nije bio postavljen. Zbog toga je podneo ostavku, zadržavši svoje mesto u samoj Upravi. Između ostalog, nalazio se i u upravnim odborima Vračarske zadruge i "Pivare Vajfert" A.D, a bio je i član mnogih anketnih odbora, kao i član Reparacione komisije u Parizu. Ocenjeno je, da u svojim krugovima poseduje dobre veze, da je materijalno odlično obezbeđen i da, iako nije politički aktivan, može za "neke ciljeve" biti prvi na toj listi. Inženjeru Milošu Savčiću, industrijalacu, narodnom poslaniku (1905-1910 i 1923.), bivšem ministru građevina (1908-1909), i nekadašnjem članu Napredne radikalne stranke, a tada članu Demokratske stranke, bilo je posvećeno dosta pažnje u ovom izveštaju. O njemu se pisalo kao o velikom akcionaru gotovo svih značajnijih privrednih preduzeća u zemlji, članu Uprave Narodne banke, Prometne banke iz Beograda, Prometno izvozne banke iz Skoplja, Osiguravajućeg društva "Srbija", potpredsedniku i članu Uprave društva "Sartid" iz Smedereva kao i mnogih drugih privrednih preduzeća. Bio je ocenjen kao agilna i energičan privrednik, sa velikim ugledom i jakim ličnim vezama, pa je stoga, dolazio u obzir odmah iza Protića.¹⁶

Prema mišljenju direktora Hohnera i Đorđevića, Ljubi Srećkoviću, tada direktoru Akcionarskog društva "Klanice", najstarijem članu Uprave i viceguverneru Narodne banke, članu Uprave Eskontne banke iz Beograda i mnogih drugih manjih banaka, očigledno nije bilo mesto na ovoj listi. Njega su označili kao eksponenta Vojislava Marinkovića i već pomenutog Dragiše Matejića, ali i kao čoveka koji ne razume dovoljno finansijsku i ekonomsku problematiku, niti je dovoljno poznat u privrednim krugovima Kraljevine. Posebno je zanimljivo ime dr Vasilija I.

¹⁵ Aleksić, V, *Banka i Moć, Socijalno-finansijska istorija Opšte jugoslovenskog bankarskog društva a.d. 1928-1945*, Stubovi kulture, Beograd, 42.

¹⁶ Ibid, 42-43.

Jovanovića, advokata, bivšeg ministra i narodnog poslanika Radikalne stranke. U ovom izveštaju za njega se kaže da je nekada uživao veliko poverenje Nikole Pašića, ali da je od njegove smrti sporedna politička ličnost u Radikalnoj stranci, bez naročitih veza u privrednim krugovima. Bilo je naglašeno da je zastupnik belgijskih preduzeća kao i samog belgijskog poslanika u Kraljevini. Na kraju spiska našlo se i ime Mihajla D. Marinkovića, advokata i člana Demokratske stranke. On je bio označen kao čovek koji živi od političkog ugleda svoje braće, pokojnog Pavla Marinkovića, bivšeg ministra i poslanika u inostranstvu i već pomenutog Vojislava Marinkovića, bez političkog uticaja u svojoj stranci ili van nje, a kao poseban kuriozitet, naveden je i podatak da se vrlo bogato oženio.¹⁷

Prema želji direktora banke Oscar Pollaka, izveštaj o predloženim "budućim štromanima", Direkcija beogradske filijale predala je dr Vladimiru Đorđeviću, poznatom industrijalacu u jugoslovenskim privrednim krugovima, doktoru ekonomsko-finansijskih nauka i članu Uprave Industrijske komore u Beogradu, koji je o ovom izboru trebalo da da poslednju reč. Veliko poverenje koje su predstavnici Uprave Wiener Bank-Verein ukazivali ovoj ličnosti, omogućilo im je da budu izuzetno dobro upoznati sa privrednim, ali i političkim prilikama u Kraljevini. Ime Vojislava Marinkovića, koji je tada bio ne samo jedna od najznačajnijih ličnosti u svojoj partiji, već i jedna od najuticajnijih ličnosti na Dvoru ovo potvrđuje. Zanimljivo je videti i kako su predstavnici stranog kapitala jasno odvajali one domaće ličnosti koje su im mogle pomoći u realizaciji njihove tekuće poslovne politike i koje su, kao takve, mogli uvesti u svoje upravne i posebno nadzorne odbore, od onih, koji su sa njima sarađivali na privredno-političkom planu. Takve veze su se, kao što je bio slučaj i sa predstavnicima Wiener Bank-Verein-a, držale u strogoj tajnosti. Odabrani srpski predstavnici u Opštem jugoslovenskom bankarskom društvu bili su istovremeno i članovi uprava u još nekoliko banaka i preduzeća u zemlji, gde su takođe dobijali zamašne iznose na ime tantijema i dividendi. David Hohner je uz dozvolu Egzekutivnog odbora banke, istovremeno bio član Uprave u još sedam jugoslovenskih preduzeća, kao i član nadzornih odbora u još tri. Pored njega, četvoro njegovih kolega u beogradskom zavodu, bili su članovi upravnih i nadzornih odbora u najmanje desetak preduzeća u zemlji. Domaći predstavnici u upravama stranih banaka i preduzeća su istovremeno znali da budu i politički instrumenti tih država, poput dr Ivana Ribara, koji je kao predsednik Upravnog odbora pomenute domaće afilacije (tada sa već većinskim nemačkim kapitalom), 1940. godine lično potpisao odluku po kojoj su iz nje, bez ikakve nadoknade, izbačeni svi direktori i činovnici jevrejskog porekla.¹⁸

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid, 43-44.

ZAKLJUČAK

Važnost istorijskih istraživanja partizacije lokalne ekonomije, kao i nepotizma i korupcije, posebno dolaze do izražaja ako se uzme u obzir činjenica da je, naročito poslednjih petnaestak godina, postalo potpuno uobičajeno da političari i stranački predstavnici govore o javnim preduzećima kao o partijskom plenu. Prema nekim podacima iz 2012. godine u Srbiji je bilo blizu 700 javnih preduzeća, čiji su upravni odbori brojali više od 10.000 članova, uglavnom partijskih kadrova. Iz državnog budžeta se za njih odvajalo oko 100 milijardi evra godišnje. Nedopustivo višegodišnje bogaćenje i sveprisutna korupcija bili su ključni argumenti koji su doveli do promene odnosa snaga u političkom životu Srbije nakon 2012. godine. Novi Zakon o javnim preduzećima, osim što stiže kasno, samo načelno podrazumeva departizaciju javnih preduzeća. Ukidajući instituciju upravnog odbora i uvodeći petočlani nadzorni odbor i direktora kao organe društva, ovaj Zakon suštinski ne menja ulogu države u upravljanju javnim preduzećima. Jedina izmena uočava se u mogućnosti da u nadzorni odbor pored tri predstavnika države, jedan član bude iz reda zaposlenih, a jedan član mora biti nezavisan član, što podrazumeva da ne sme biti član političke partije (čl. 19). Međutim, s obzirom na realne ekonomsko-političke prilike i veoma ograničenu državnu legislativu, ostaje samo nada da će se srpsko društvo, u relativno skorijoj budućnosti, konačno osloboditi jedne od najnegativnijih pojava dugog trajanja u svojoj istoriji.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Aleksić, V (2002), *Banka i Moć, Socijalno-finansijska istorija Opšte jugoslovenskog bankarskog društva a.d. 1928-1945*, Stubovi kulture, Beograd.
- [2] Aleksić V, (2012), "Beogradska zadruga i njena uloga u privrednom razvoju Srbije krajem XIX i početkom XX veka" *Bankarstvo*, God. 41, br. 6, Beograd.
- [3] Aleksić, V, (2009), „Foreign Financial Capital as the Catalyst of Serbian Economic Development before the Second World War“, *Economic and*

- Financial Stability in SE Europe in a Historical and Comparative Perspective*, National Bank of Serbia, Belgrade.
- [4] Aleksić, V, (2012), „Sprega države i privatnih akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata – Primer Beogradskog kreditnog zavoda“, *Bankarstvo*, God. 41, br. 5, Beograd..
- [5] Drasković, B, Aleksić, V, Minović J, (2014), *Problemi deindustrijalizacije u Srbiji*. Beograd: Institut ekonomskih nauka, 2014.
- [6] Hacin, J, Nadzorni odbori akcionarskog društva u teoriji i praksi, „Narodno blagostanje“, br.4, 2.III 1929.
- [7] Hacin, J, (1929), Obaveštajni kreditni odseci kod Narodne Banke, „Narodno blagostanje“, br. 1, 09.02.1929.
- [8] Kohn, F, (1937), *Trgovački i pravni leksikon*, Osijek.
- [9] Matis, H, (2005), *Oesterreichs Wirtschaft in der Zwischenkriegszeit: Desintegration, Neustrukturierung und Stagnation*, in: “150 Jahre oesterreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas”, Bank Austria Creditanstalt, Oliver Rathkolb/Theodor Venus/Ulrike Zimmerl (Hrsg.), Wien.
- [10] Milić, D, (1964), *Pregled delatnosti stranog kapitala u Srbiji do Prvog svetskog rata*, u: “Historiski pregled”, Zagreb, br. 2.
- [11] Mirković, Đ, (1940), *Pravna priroda pravila trgovačkih društava (s posebnim osvrtom na akcionarska društva s.o.o)*, Beograd.
- [12] Stanarević, N, (1928), *Bankarska hronika*, „Bankarstvo“ br. 8.
- [13] Stojanović, D, (1998), Party elites in Serbia 1903-1914. Their Role, Style of Ruling, Way of Thinking, *Eliten in Sudosteuropa. Rolle, Kontinuitaten, Bruche in Geschichte und Gegenwart*, ed. W. Hopken - H. Sundhaussen, München.
- [14] Rozenberg, V, (1937), *Inostrani kapital u jugoslovenskoj privredi. U bankarstvu, industriji, trgovini, transportu, osiguranju i ostalim granama privredne delatnosti*, Beograd.
- [15] Rozenberg, V, Kostić, Jovan, (1940), *Ko finansira jugoslovensku privredu? država - banke - inostrani i domaći kapital u službi privrede*, Beograd.
- [16] *Službene novine Kraljevine SHS*, II, 13, 18. 1. 1920.
- [17] Tasić, Antonije, (1992), *Jugoslovensko bankarstvo između dva rata*, u: "Glas CCCLXVI Srpske akademije nauka i umetnosti - Odeljenje društvenih nauka", Beograd, knj. 26.
- [18] Tasić, Antonije, (1995), *Križa jugoslovenskog bankarstva (1931-1941)*, u: "Glas CCCLXVI Srpske akademije nauka i umetnosti - Odeljenje društvenih nauka", Beograd, knj. 27.
- [19] Tauber, L, (1933), Kontrola kod akcionarskih društava (po nacrtu trgovačkog zakonika), „Narodno blagostanje“, br.40, 30.09.1933.
- [20] Zakon o javnim preduzećima, „Službeni glasnik Republike Srbije“, 15/2016.

- [21] *Zakon o proširenju važnosti Zakona o akcionarskim društvima u Kraljevini Srbiji, na teritoriju Crne Gore*, u: "Službene novine Kraljevine SHS", br. 105, 15. 5. 1922.
- [22] Zebić, Milorad, (1925), *Zakoni i raspisi o akcionarskim društvima s uputstvima i objašnjenjima: Trgovački i mjenbeni zakon o društvu dioničarskom i Trgovački zakon za Bosnu i Hercegovinu*, Beograd, 1925.

POGLAVLJE 6

ANALIZA TRŽIŠTA INTERNET POSLOVANJA U SRBIJI I PRAVCI DALJEG RAZVOJA

Vladimir Simović¹

Apstrakt

Razvijenost tržišta Internet poslovanja u Srbiji se može analizirati sa različitih aspekata. Za potrebe ove analize, posmatran je broj korisnika Interneta i penetracija Interneta, razvijenost servisa elektronske trgovine i elektronske uprave. Rezultati analize ukazuju na pozitivan trend u domenu razvijenosti Internet poslovanja u Srbiji u poslednjih nekoliko godina, ali i na činjenicu da postoji veliki zaostatak u ovoj sferi u poređenju sa razvijenim ekonomijama, a naročito u segmentu implementacije novih tehnologija u servisima namenjenim građanima i privredi.

***Ključne reči:** elektronska trgovina, elektronska uprava, navike u korišćenju Interneta, elektronski servisi*

UVOD

Internet je medij koji je definitivno najviše promenio svet današnjice i način na koji pojedinci i kompanije obavljaju svakodnevne aktivnosti. Komercijalizacija interneta koja se dogodila krajem 80-tih godina 20. veka je dovela do razvoja ogromnog virtuelnog tržišta koje iz godine u godinu ima sve veći broj korisnika, ali i do pojave velikog broja servisa koji su doveli do fundamentalne promene načina na koji se obavljaju tradicionalne aktivnosti poput organizacije rada, komunikacije, kolaboracije, učenja, lečenja i sl.

Osnovna karakteristika Interneta i njegovih servisa, od kojih je svakako najpoznatiji world wide web je dinamičan razvoj. Od nastanka 60-tih godina 20.

¹ dr Vladimir Simović, docent, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: vladimir.simovic@ien.bg.ac.rs

veka do danas, Internet i njegovi servisi su konstantno evoluirali, nudeći nove, dinamičnije i interaktivnije sadržaje i servise. Web 1.0 karakteriše bazično predstavljanje informacija koje po svom karakteru nikako nisu dinamične i nude minimum interakcije sa korisnikom. Za razliku od tog koncepta, koncept web-a 2.0 koji se često naziva i „živi“ web je doveo do razvoja mnoštva interaktivnih sadržaja i servisa, lepšeg i dinamičnijeg predstavljanja informacija. Ono što je trenutno trend u svetskim okvirima u domenu razvoja world wide weba kao najpoznatijeg servisa Interneta je koncept web-a 3.0 koji podrazumeva još veći stepen interakcije, logičku obradu i predstavljanje ogromne količine dostupnih podataka, intenzivnu primenu veštačke inteligencije i širu upotrebu koncepta Internet of things, koncepta koji podrazumeva intenzivnije povezivanje fizičkih objekata posredstvom mreže senzora sa internet servisima.

Svaka inovacija u razvoju Inteneta je dovela do pojave novih mogućnosti u domenu Internet poslovanja. Činjenica je da kompanije iz razvijenih zemalja mnogo bolje reaguju na te izazove i šanse i brže se prilagođavaju zahtevima tržišta, nego što je to slučaj sa kompanijama iz Srbije. U ovom radu je predstavljena analiza trenutnog stanja u domenu Internet poslovanja u Srbiji i mogući pravci daljeg razvoja.

STANJE TRŽIŠTA INTERNET POSLOVANJA U SRBIJI

Stanje tržišta Internet poslovanja u Srbiji, kao i u bilo kojoj drugoj zemlji treba analizirati sa stanovišta većeg broja indikatora. Za te potrebe, razvijen je od strane Boston Consulting Group indeks (e-Intensity Index) koji meri stepen razvoja Internet ekonomije na nivou jedne zemlje, kroz kombinaciju tri faktora:

- Broj korisnika Interneta
- Razvijenost servisa elektronske trgovine
- Razvijenost servisa eUprave

Vrednost navedenog indeksa za Srbiju u 2015. godini je 70, dok je, poređenja radi, vrednost pomenutog indeksa u razvijenim Internet ekonomijama 140 u Danskoj, 130 u Velikoj Britaniji, 120 u Nemačkoj i tako dalje. Navedeni podaci ukazuju na evidentan zaostatak Srbije u poređenju sa razvijenim ekonomijama u domenu razvijenosti tržišta Internet poslovanja (BCG, 2016).

BROJ KORISNIKA INTERNETA U SRBIJI

U zavisnosti od izvora, broj korisnika Interneta u Srbiji varira, ali prema podacima jedne od najreferentnijih institucija u ovoj oblasti, Internet World Stats, broj korisnika Interneta u Srbiji u junu 2016. godine je bio oko 4.76 miliona ili 66,6% ukupne populacije.

Prema podacima iste agencije, procenat korisnika Interneta u svetu u odnosu na ukupnu svetsku populaciju je 50,1%. U poređenju sa Severnom Amerikom u kojoj je procenat korisnika Interneta oko 89% ili Evropom u kojoj je procenat korisnika Interneta oko 73,9%, može se zaključiti da u ovom domenu ima još prostora za napredak u Srbiji u narednom periodu.

Takođe, kada se podaci o broju korisnika Interneta u odnosu na ukupnu populaciju u Srbiji, uporede sa podacima o broju korisnika Interneta u zemljama bivše Jugoslavije, može se zaključiti da je Srbija na pretposlednjem mestu, ispred Crne Gore, što dodatno potvrđuje konstataciju da je penetracija Interneta u Srbiji još uvek nedovoljna i da postoji značajan prostor za napredak u ovoj oblasti u narednom periodu.

Tabela 1. Procenat korisnika Interneta u zemljama bivše Jugoslavije u odnosu na ukupnu populaciju u junu 2016. godine

Zemlja	Procenat korisnika Interneta
Slovenija	75,3%
Hrvatska	70,3%
Makedonija	68,5%
Bosna i Hercegovina	68,1%
Srbija	66,6%
Crna Gora	60,2%

Izvor: Internet World Stats

Imajući u vidu proces pridruživanja Srbije Evropskoj Uniji, realno je očekivati da će kao direktna posledica tog procesa u narednom periodu doći do porasta procenta penetracije Interneta u Srbiji.

RAZVIJENOST SERVISA ELEKTRONSKE TRGOVINE

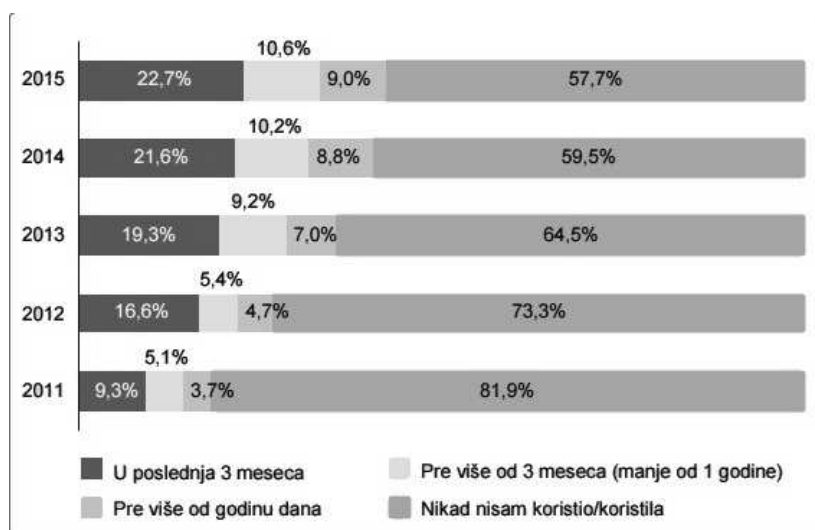
Broj korisnika Interneta u Srbiji sa jedne strane može biti indikator stepena razvoja Internet tržišta u ovoj zemlji, ali sa druge strane, daleko bolji indikator je stepen razvijenosti elektronske trgovine.

Elektronska trgovina u širem smislu nema značajnu tradiciju u Srbiji. Može se reći da je do masovnijeg razvoja koncepta elektronske trgovine u Srbiji došlo sa pojavom sajtova za grupnu kupovinu.

Porast broja servisa koji svoju robu i usluge prodaju onlajn je uslovio razvoj elektronske trgovine i doveo do toga da veći broj građana počne da se opredeljuje za kupovinu onlajn. Podaci sa grafikona 1 pokazuju da je procenat građana Srbije koji nikada nisu koristili Internet za obavljanje onlajn kupovine opao sa 81,90% u 2011. godini, na 57,70% u 2015. godini, što je svakako pozitivan trend.

Takođe, podaci sa navedenog grafikona ukazuju na činjenicu da je u periodu od 2011. godine do 2015. godine značajno porastao procenat korisnika koji redovno naručuju robu i usluge onlajn. Procenat tih korisnika je u 2011. godini iznosio 9,3%, da bi u 2015. godini dostigao 22,70%.

Grafikon 1. Navike građana Srbije u vezi kupovine robe i usluga putem Interneta u periodu 2011-2015. godina



Izvor: Republički zavod za statistiku

Prema podacima Narodne banke Srbije, prikazanim u Tabeli 2. učešće transakcija indeksiranih u eurima i dolarima u ukupnom broju transakcija obavljenih platnim karticama onlajn u 2015. godini iznosi 69,76%.

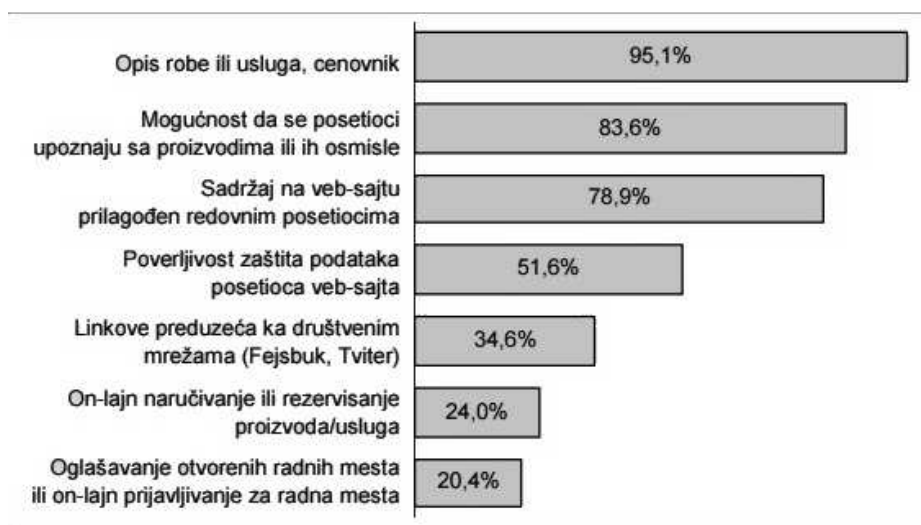
Tabela 2. Procentualno učešće transakcija obavljenih platnim karticama u onlajn plaćanjima indeksiranim u različitim valutama u 2015. godini

Valuta	Procentualno učešće transakcija
EUR	36,14%
USD	33,62%
RSD	26,86%
GBP	3,20%
CHF	0,18%
Ukupno	100%

Izvor: Narodna banka Srbije

Ovako nepovoljna struktura transakcija u korist transakcija indeksiranih u stranoj valuti ukazuje na činjenicu da domaće kompanije još uvek nemaju dovoljno razvijenu svest i ponudu roba i usluga koje se prodaju onlajn na domaćem tržištu, te se domaći kupci radije opredeljuju za inostrane trgovce.

Grafikon 2. Vrste usluga koje preduzeća u Srbiji posredstvom svog web sajta pružaju svojim klijentima



Izvor: Republički zavod za statistiku

U prilog prethodnoj konstataciji mogu da posluže i podaci sa grafikona 2. koji pokazuju da samo 24% preduzeća u Srbiji svojim kupcima pruža mogućnost naručivanja ili rezervisanja robe i usluga onlajn.

Poređenja radi, na nivou Evropske unije, preduzeća u 81% slučajeva koriste svoje web sajtove ili mobilne aplikacije za realizaciju transakcija u domenu elektronske trgovine (Eurostat, 2015).

Navedeni podaci upućuju na zaključak da je tržište u domenu elektronske trgovine i pored pozitivnih tendencija još uvek nedovoljno razvijeno, naročito u delu koji se odnosi na nastup domaćih kompanija na Internetu i ponudu robe i usluga koje će se prodavati onlajn.

Jedan od elemenata koji značajno opredeljuje navike i opredeljenost potrošača da koriste servise u domenu elektronske trgovine je i pitanje nepoverenja. Ovaj problem je identifikovan kao takav i u mnogim drugim ekonomijama u radovima drugih autora (Beldad et al., 2010; Abbasi et al., 2011; Ling et al., 2011). Sigurnost podataka i uopšte informacionih sistema je jedan od prioritarnih zadataka pravnog sistema svake države koji je pod uticajem razvoja informacione tehnologije poprimio globalnu dimenziju (Zubovic et al, 2011). Iz navedenih razloga, rešavanje navedenog problema ne treba posmatrati usko, na nivou samo jedne države, već u globalnom kontekstu. Navedeni razlozi, logično uslovljavaju pojavu nepoverenja prilikom korišćenja različitih elektronskih servisa kod građana i privrede.

Elektronska trgovina i njen razvoj na nivou jedne zemlje je značajan ne samo sa stanovišta transformacije jedne ekonomije u razvijeno informaciono društvo, već i zbog činjenice da ona posredno utiče i na povećanje zaposlenosti (Simović, 2013).

RAZVIJENOST SERVISA ELEKTRONSKE UPRAVE

Servisi u domenu elektronske uprave imaju tendenciju izraženog razvoja, naročito u delu koji se odnosi na administraciju poreza i drugih kategorija javnih prihoda. U poslednjih nekoliko godina, Poreska uprava kao državni organ direktno nadležan za administraciju poreskih obaveza fizičkih lica i privrednih subjekata na teritoriji Republike Srbije je razvila niz elektronskih servisa (elektronska prijava PDV-a, sistem objedinjene naplate i sl). Drugi državni organi su takođe razvijali svoje elektronske servise koji su građanima i privrednim subjektima dostupni preko nacionalnog portala eUprave.

U ovom trenutku, na portalu eUprave Republike Srbije 104 različita državna organa nude korisnicima ukupno oko 300 različitih elektronskih servisa. Procenjuje se da ukupan broj aktivnih korisnika portala eUprave krajem 2016. godine oko 400.000. U poređenju sa 2014. godinom kada je oko 300.000 građana koristilo servise elektronske uprave, primetna je tendencija rasta (Simović, 2015) Značajnoj popularizaciji nacionalnog portala za eUpravu je dovelo uvođenje servisa poput onlajn prijave dece u vrtiće, podnošenje zahteva za zdravstvenu knjižicu i sl. To je praksa sa kojom definitivno treba nastaviti u budućnosti.

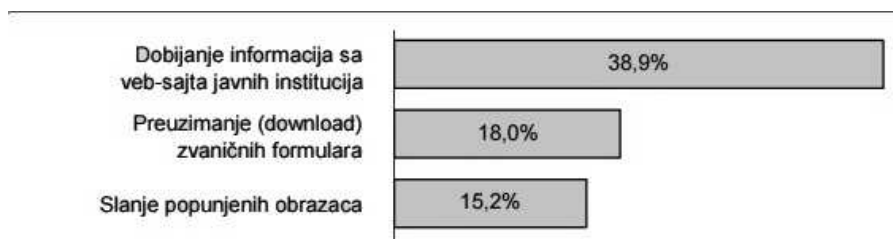
U kontekstu navika građana Srbije da koriste servise elektronske uprave, istraživanje Republičkog zavoda za statistiku je pokazalo da 27,8% građana koristi Internet usluge u domenu javne uprave, umesto da posećuje javne ustanove.

Kao što pokazuju podaci sa grafikona 3 samo u 15,2% slučajeva, građani koji koriste usluge javne uprave putem Interneta su ostvarili potpunu elektronsku interakciju sa relevantnim institucijama, dok je u ostalim slučajevima interakcija ograničena na prikupljanje osnovnih informacija i preuzimanje dokumentacije.

Ova okolnost ukazuje na dve stvari. Prva je da građani još uvek u nedovoljnoj meri koriste servise elektronske uprave, što može biti posledica različitih razloga: digitalna nepismenost, nedovoljna informisanost, strah od zloupotreba.

Druga bitna okolnost koju ne treba zanemariti je da građani nedovoljno koriste servise eUprave je da je ponuda elektronskih servisa još uvek nedovoljna. Imajući u vidu obim i vrstu administrativnih poslova na koje su građani svakodnevno upućeni u kontaktu sa različitim organima javne uprave, činjenica je da je 300 elektronskih servisa dostupnih na portalu eUprave malo i da još intenzivnije treba raditi na uvođenju novih elektronskih servisa i njihovoj adekvatnoj medijskoj promociji.

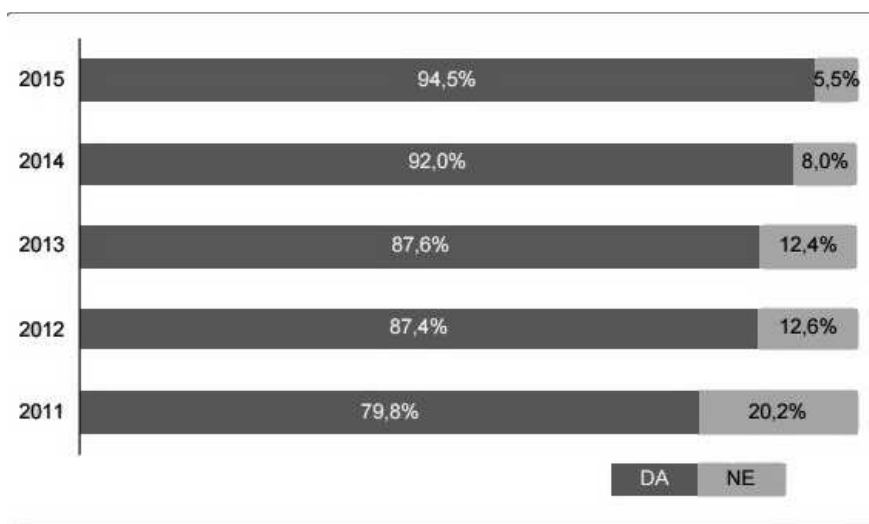
Grafikon 3. Pregled usluga javne uprave za koju su građani Srbije u 2015. godini koristili Internet



Izvor: Republički zavod za statistiku

Privredni subjekti u daleko većem procentu koriste usluge u domenu eUprave, što potvrđuju i podaci sa grafikona 4.

Grafikon 4. Procenat preduzeća u Srbiji koja koriste usluge uUprave u periodu 2011-2015. godine.



Izvor: Republički zavod za statistiku

U 2015. godini je 94,5% preduzeća na teritoriji Republike Srbije koristilo usluge u domenu eUprave. U poređenju sa 27,8% građana koji koriste navedene usluge ovaj podatak deluje impresivno. Ključno pitanje koje se postavlja je uzrok ovako velikih razlika u delu korišćenja usluga eUprave između fizičkih lica i privrednih subjekata. Razlog je vrlo jednostavan. Suštinski je država uvođenjem pojedinih elektronskih servisa za privredne subjekte (ppp pd prijava, pdv prijava, finansijski izveštaji i sl.) primorala privredne subjekte da počnu da ih koriste, zbog činjenice da od uvođenja navedenih servisa, pomenute administrativne procedure nikako drugačije nije bilo moguće obaviti, osim elektronski. Privredni subjekti, odnosno njihovi zastupnici, su se vrlo brzo prilagodili ovoj činjenici i počeli su da koriste navedene elektronske servise, uviđajući sve prednosti koje njihovo korišćenje sa sobom nosi. Podaci sa grafikona 4 potvrđuju ovu konstataciju.

Navedeni mehanizam može biti dobar model po kojem bi u budućnosti trebalo raditi na podsticanju fizičkih lica na intenzivnije korišćenje servisa elektronske uprave. Naravno, u tom procesu treba voditi računa o svim specifičnostima populacije fizičkih lica (digitalna nepismenost, ekonomski faktori, strah od

zloupotreba). Sa druge strane, treba raditi na proširivanju baze dostupnih elektronskih servisa kako bi fizička lica bila motivisana da započnu sa njihovom upotrebom.

Najbolji indikator zaostajanja Srbije u domenu razvijenosti servisa e-Uprave u odnosu na razvijene ekonomije je E-Government Development Index čija vrednost u 2016. godini je 0,7131, čime je Srbija rangirana na 39. mestu u svetu. Poređenja radi, vrednost ovog indeksa u Velikoj Britaniji je 0,9193.

PRAVCI DALJEG RAZVOJA TRŽIŠTA INTERNET POSLOVANJA U SRBIJI

Imajući u vidu iznete činjenice u domenu stepena razvoja tržišta Internet poslovanja u Srbiji može se zaključiti da ovo tržište pokazuje tendenciju napretka u odnosu na raniji period, ali da postoji značajan prostor za unapređenje, naročito imajući u vidu tehnološke trendove.

Primeru radi, servisi u domenu eUprave u Srbiji su još uvek nedovoljno razvijeni, kako u pogledu raznovrsnosti, tako i u pogledu penetracije među širom populacijom. U ovom segmentu elektronskog poslovanja postoji veliki potencijal za primenu mobinih tehnologija i servisa, koji u ovom trenutku u Srbiji gotovo da ne postoje. Razvojem pomenutih rešenja, značajno bi se olakšao pristup servisima eUprave i povećala penetracija ove vrste servisa među širom populacijom.

Sa druge strane, čini se da su servisi u domenu cloud computinga u Srbiji još uvek u nedovoljnoj upotrebi. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku u 2015. godini je samo 15,5% fizičkih lica koristilo neki od servisa zasnovanih na cloud computing tehnologiji. Procenat preduzeća koja u svom poslovanju primenjuju cloud computing servise je još niži i u 2015. godini je iznosio samo 9,2%. Imajući u vidu značaj i mogućnosti za primenu u segmentu unapređenja poslovanja i olakšavanja administrativnih i drugih procedura koje cloud computing servisi imaju, jasno je da u ovom segmentu postoji ogroman potencijal za primenu u narednom periodu.

Još jedan, u svetu aktuelni tehnološki trend, Internet of things (internet stvari) u Srbiji trenutno gotovo da nema nikakvu primenu. Razvoj aplikacija u ovom domenu može značajno unaprediti različite sfere elektronskog poslovanja, a naročito u segmentu pametnih gradova i izvedenih servisa. U pitanju je tehnološki trend koji nikako ne treba zanemariti imajući u vidu svetske projekcije u ovoj oblasti, a u kojem Srbija, za sada, nema nikakvog napretka.

ZAKLJUČAK

Merenje stepena razvoja tržišta Internet poslovanja u jednoj zemlji nije zahvalan posao, naročito ako je reč o zemlji koja i u mnogim drugim sferama zaostaje za razvijenim svetom.

Imajući u vidu osnovne parametre kojima je analiziran stepen razvijenosti ovog tržišta u Srbiji, može se zaključiti da tržište Internet poslovanja u Srbiji ima tendenciju rasta, kao uostalom i u svim drugim zemljama u svetu, ali da je dostignuti stepen razvoja ovog tržišta, raznovrsnost i penetracija postojećih servisa među privrednim subjektima i fizičkim licima, još uvek na prilično niskom nivou.

Situaciju dodatno otežava činjenica da tehnološke inovacije za koje se očekuje da će u prilično kratkom roku izmeniti svet današnjice, ni u naznakama nisu u primeni u Srbiji.

Pomenute pozitivne tendencije ukazuju na činjenicu da je primenu Interneta za poslovne svrhe u Srbiji moguće dodatno unaprediti u narednom periodu i da je neophodna sinhronizovana akcija u različitim domenima IT kako bi krajnji rezultat za Srbiju kao zemlju bio povoljan.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Abbasi, P., Bigham, B. S., Sarencheh, S. (2011). Good's History and Trust in Electronic Commerce. *Procedia Computer Science*, 3, 827–832, <http://dx.doi.org/10.1016/j.procs.2010.12.136>
- [2] Beldad, A., Jong M. and Steehouder, M. (2010). How shall I trust the faceless and the intangible? A literature review on the antecedents of online trust. *Computers in Human Behavior*, 26, 857–869, <http://dx.doi.org/10.1016/j.chb.2010.03.013>

-
- [3] Boston Consulting Group, https://www.bcgperspectives.com/content/interactive/telecommunications_media_entertainment_bcg_e_intensity_index/ (pristupano 11.12.2016)
- [4] E-Commerce Statistics, Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce_statistics, (pristupano 11.12.2016)
- [5] Ling, K. C., Daud, D., Piew, T. H., Keoy, K. H. And Hassan, P. (2011). Perceived Risk, Perceived Technology, Online Trust for the Online Purchase Intention in Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 6(6):167-182, <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v6n6p167>
- [6] Internet Wordl Stats, www.internetwordlstats.com (pristupano 15.11.2016.)
- [7] Republički zavod za statistiku <http://pod2.stat.gov.rs/ObjavljenePublikacije/G2015/pdf/G20156007.pdf> (pristupano 20.11.2016.)
- [8] Simović, V. (2015). Podizanje nivoa informatičke konkurentnosti i razvoj različitih servisa elektronskog poslovanja kao strateška šansa Srbije. Strukturne promene u Srbiji: dosadašnji rezultati i perspektive: tematski zbornik. Beograd: Institut ekonomskih nauka, str. 540-552
- [9] Simović, V. (2013). The potential of the e-business and specialized internet services in terms of reducing the level of unemployment in Serbia. *Economic Sciences on the Crossroad : proceedings from the international conference*. Belgrade: Institute of Economic Sciences, 2013, str. 641-651.
- [10] UN E-Government Survey 2016, United Nations Knowledge DataBase, <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2016>, (pristupano 11.12.2016).
- [11] Zubović, J. Domazet, I. Bradić-Martinović, A. (2011). Education and Training Model for Implementation of E-CRM Strategy, Serbia and the European Union: Economic Lessons from the New Member States," Books, Institute of Economic Sciences.

II. DEO

STRUKTURNE I TRANZICIONE PROMENE

POTREBE I IZAZOVI RESTRUKTURIRANJA JAVNOG SEKTORA SRBIJE

Ivan Stošić¹
Mihajlo Đukić²

Apstrakt

Predmet istraživanja u ovom radu je analiza postojećeg stanja javnog sektora Republike Srbije, sa posebnim osvrtom na poslovanje i potrebe restrukturiranja javnih preduzeća i preduzeća pod državnom kontrolom. Uvažavajući opšte prihvaćene definicije javnog sektora međunarodnih finansijskih institucija, u radu je primenjena komparativna analiza učešće rashoda opšte države u BDP i broja zaposlenih u javnom sektoru u Srbiji i razvijenim zemljama. Možda, pomalo iznenađujuće, podaci koji se odnose na Srbiju pokazuju da veličinu javnog sektora (tzv. opšte države) nije značajno veća u odnosu na razvijene zemlje EU, odnosno čak je niža u poređenju sa skandinavskim zemljama. Ipak, sprovedena istraživanja ukazuju da se javni sektor Srbije može okarakterisati kao preobiman, pre svega imajući u vidu trenutni nivo BDP i stanje javnih finansija. Posebno pitanje, u sklopu reforme javnog sektora Srbije, predstavlja restrukturiranje javnih, javno-komunalnih preduzeća i preduzeća pod državnom kontrolom, čije poslovanje, usled brojnih neracionalnosti, ima negativan uticaj na javne finansije i privredni razvoj zemlje. Mada su mnogi problemi poslovanja ovih preduzeća poznati već duži niz godina, malo je urađeno na njihovom prevazilaženju. To ukazuje na potrebu da se se puno više odlučnosti i veštine pristupi restrukturiranju poslovanja ovih preduzeća, uključujući tu i intenziviranje procesa privatizacije, kako bi se obezbedila konkurentnost zemlje i brži privredni rast.

Ključne reči: restrukturiranje, javni sektor, Srbija, OECD, javna preduzeća, komparativna analiza

¹ dr Ivan Stošić, naučni savetnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: ivan.stosic@ien.bg.ac.rs

² dr Mihajlo Đukić, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: mihajlo.djukic@ien.bg.ac.rs

UVOD

U brojnim političkim, ali i stručnim raspravama, raširena je teza o prevelikom i neefikasnom javnom sektoru Srbije. Gotovo da postoji konsenzus da su, posebno u uslovima negativnih efekta svetske ekonomske krize, neophodne brze i radikalne reforme ovoga sektora. Ne retko se ističe i činjenica da u javnom sektoru Srbije (posebno u javnim preduzećima) ima preveliki broj zaposlenih koji, bez obzira na ostvarene rezultate, imaju visoke (i redovne) zarade. Iako se problem načina konstituisanja i funkcionisanja javnog sektora već duži niz godina apostrofira kao jedan od ključnih problema naše ekonomije, do sada nije mnogo učinjeno na racionalizaciji i unapređenju njegove efikasnosti. Tek nedavno, i u značajnoj meri pod uticajem Međunarodnog Monetarnog Fonda (MMF) (*Country Report IMF No. 15/50, 2015*), otpočele su intenzivnije aktivnosti u vezi sa racionalizacijom državne uprave, povećanjem efikasnosti i ostvarivanjem ušteda, te restrukturiranjem preduzeća pod državnom kontrolom.

Reč je o izuzetno kompleksnom pitanju i veoma aktuelnom problemu za Srbiju, s obzirom da je preveliki i neefikasni javni sektor ocenjen jednom od glavnih prepreka ozdravljenja državnih finansija i dinamičnijeg privrednog razvoja. Iako je reč o značajnom pitanju relativno je mali broj istraživanja koja su se bavila analizom veličine i načina funkcionisanja javnoga sektora u Srbiji. Upravo osnovni cilj ovoga rada je sprovođenje komparativne analize veličine javnog sektora u Srbiji i zemljama Evropske unije. Pri tome, posebna pažnja je posvećena analizi aktivnosti u oblasti restrukturiranja javnog sektora kod nas i u svetu.

Rad je zasnovan na sistematičnoj, komparativnoj analizi podataka i dostupne naučne literature, kao i na rezultatima istraživanja i iskustvima autora u koncipiranju i sprovođenju programa restrukturiranja.

U toku izrade ovoga rada naišli smo na veći broj problema i otvorenih pitanja. Na prvom mestu možemo istaći različite pristupe definisanju javnog sektora u svetu i kod nas, kao i različite termine koji se koriste u teoriji i praksi. Osim toga, u istraživanju smo uočili da postoji i visok nivo zatvorenosti javnog sektora za saradnju, kao i relativno skromna literatura i ograničeni broj javno raspoloživih podataka, posebno kada je reč o funkcionisanju preduzeća u državnom vlasništvu u Srbiji.

Pored uvoda rad se sastoji iz četiri osnovna dela. Na početku, u drugom delu rada, prezentiran je kratak pregled teorijskih shvatanja i dostupne literature koja se

bavila veličinom i ulogom javnog sektora. U trećem delu ukazano na različite metodologije (pristupe) utvrđivanja veličine javnog sektora i izvršena je komparativna analiza podataka u pojedinim zemljama i Srbiji. Četvrti deo rada posvećen je analizi aktuelnih mera u oblasti restrukturiranja u svetu i kod nas. U petom delu rada, u sklopu zaključaka, prezentirani su stavovi autora u pogledu "prave" veličine javnog sektora, kao i stavovi u vezi sa daljim pravcima optimizacije aktivnosti u ovoj oblasti, a pre svega kada su pitanju javna preduzeća.

PREGLED LITERATURE

O mestu i ulozi javnog sektora u savremenim uslovima poslovanja postoje u literaturi brojna, često veoma suprotstavljena mišljenja.

Prema neoliberalnoj, dugo vremena dominantnoj, doktrini, država ne bi trebala da se „meša“ u privredu. Međutim, poslednja svetska kriza snažno je inicirala preispitivanje ovih stavova zasnovanih na tržišnom fundamentalizmu. Iako razne teorije ne daju jednoznačan konkretan odgovor na pitanje o poželjnim područjima delovanja države, generalno se može konstatovati da je delovanje države potrebno onda kada tržišni mehanizam ne dovodi ni do kakvog, ili društveno poželjnog, ishoda (npr. *Nowotny, 1996, str. 90-91*). Većina savremenih shvatanja sve se manje fokusira na pitanje da li država treba da interveniše ili ne u privredi, već na tome da kakva ova intervencija treba da bude u cilju postizanja dinamičnijeg ekonomskog rasta (*Stiglitz eds., 2013*).

U savremenim teorijskim razmatranjima često se postavljaju pitanja: Koja je optimalna veličina javnog sektora? Koji je obim državne intervencije poželjan u privredi? Postoje mnoge empirijske studije koje su pokušavale da odgovore na ova pitanja. Nedavna literatura koja se bavila pitanjima optimalne veličine javnog sektora ukazuje na postojanje istorijskog odnosa između veličine javne potrošnje (merene učešćem javnih rashoda u BDP-a) i stope rasta BDP-a. U radovima *Barro (1989)*, *Armey (1995)*, *Rahn i Fox (1996)* i *Scully (1998; 2003)*, razvijen je model tzv. "BARS krive" kojim se procenjuje koliki iznos vladinih izdataka maksimiziraju privredni rast, a koji poprima oblik obrnutog slova U. *Scully (2003)* je na osnovu empirijske analize, sa podacima iz više od 103 zemalja, došao do zaključka da je optimalna veličina izdataka (rashoda) za javni sektor, koja maksimira ekonomski rast neke zemlje, iznosi 25% BDP-a.

Magazzino i Forte (2010) su pokušali da utvrde optimalne udele izdataka (rashoda) za javni sektor za zemlje EU-a, te posebno za zemlje Srednje i Istočne

Europe. Njihovi rezultati pokazuju da udeo izdataka (rashoda) za javni sektor u BDP-u, koji maksimira privredni rast, je viši od procijenjenoga optimalnog udela koji je utvrdio *Scully*. Panel analiza sprovedena za EU (27 zemalja) pokazuje da bi optimalni nivo "BARS krive" trebalo da iznosi 37%, dok je stvarni nivo iznosio 47%. Za zemlje Srednje i Istočne Europe, procenjeni optimalni udeo izdataka (rashoda) za javni sektor u BDP treba da iznosi oko 40%, što je nešto više od 4 procentna poena iznad proseka stvarnog udela u tim zemljama u 2009. godini.

Ne podržavaju svi ekonomisti ideju da se može utvrditi optimalna veličina izdataka (rashoda) za javni sektor u BDP. Postoje brojna mišljenja (npr. *Jurčić, 2011*) u kojima se ukazuje da veličina javnog sektora u savremenoj tržišnoj privredi zavisi od velikog broja faktora, kao što su: politička ideologija, državna tradicija (francuska, anglosaksonska, skandinavska..), način državnog uređenja (unitarne vs. savezne države), veličina i geografska obeležja zemlje, demografske karakteristike i sl., zbog čega nije moguće doneti uniformni zaključak o optimalnoj veličini i područjima delovanja javnoga sektora neke države.

U poslednjim godinama primetne su značajne promene stavova u pogledu preduzeća u kojima država poseduje vlasništvo (tzv. SOEs). Dodatni faktor koji je uticao na preispitivanje ovih stavova, bio je uspeh zemalja BRIC-a i njihov rastući udeo u globalnoj ekonomiji, a u kojim je prisutan snažan sektor preduzeća pod državnom kontrolom. Dok su mnoge zemlje tokom 80-ih i 90-ih godina XX veka sprovodile procese privatizacije smanjujući državno vlasništvo nad poslovnim entitetima (*Becht, 2003, str. 8*), početkom XXI veka u izvesnoj meri dolazi do suprotnog trenda, koji je posebno izražen nakon izbijanja i jačanja negativnih uticaja globalne ekonomske krize (*Khan, 2008, str. 6*).

U kontekstu svetske finansijske krize rasprava o ulozi države prevashodno se fokusirala na aktuelne kratkoročne aspekte: problemi finansiranja javnih rashoda, potencijalno pozitivni anticiklički uticaj povećane državne potrošnje i sl.

Takođe, predmet mnogih aktuelnih istraživanja u ovoj oblasti su reforme i načini restrukturiranja javnog sektora u cilju: dostizanja optimalnog (održivog) nivoa kako bi se smanjio visok nivo deficita i javnog duga, povećanja kvaliteta institucija i upravljanja, smanjivanja neefikasnosti u pružanju javnih dobara i usluga, izboru prioriteta i obima ulaganja, itd.

Uticaj javnog sektora u privredi zemalja u tranziciji je od posebnog interesa. U tim zemljama savremena istraživanja su usmerena pre svega, sa jedne strane, ka reformi javnog sektora kako bi se obezbedio pozitivan uticaj na privredni rast i

fiskalna kretanja, a sa druge strane ka stvaranju pozitivne klime za realizaciju ekonomskih i drugih sveobuhvatnih reformi kako bi se ubrzao proces tranzicije (*Dosti, Grabova, 2014, str. 68*).

Način konstituisanja i funkcionisanja javnog sektora u Srbiji bio je predmet sporadičnih analiza pojedinih domaćih autora. Kovačević i dr. (2009) su istraživali vezu između privrednog razvoja, javnog sektora i konkurentnosti preduzeća u Republici Srbiji. Autori su konstatovali da u Srbiji bez sveobuhvatne reforme javnog sektora, nema uslova za kreiranje okruženja koje će podsticati preduzetnički duh, investicije i reindustrijalizaciju. Posebno su ukazali na neophodne sveobuhvatne reformske zahvate u oblasti javnih preduzeća, saobraćajne infrastrukture, građevinskog zemljišta, denacionalizacije i restitucije (*Kovačević i dr., 2009, str. 43*).

I drugi autori ukazuju na probleme sa kojima se privreda Srbije susreće kada je u pitanju javni sektor. Madžar ističe da se javni sektor izrodio u nešto što bi moglo da se nazove ključnim problemom i pogubnim opterećenjem za privredu Srbije, ali i za društvo u celini. On produkuje mnoštvo nepovoljnih efekata i pravih kontinuiranih udara na privredu kao celinu, a i šire. Pri tome posebno ukazuje na deformacije koje javni sektor izaziva na skupovima faktorskih cena i cena proizvoda odnosno usluga, ogromne gubitke koje generišu bezmalo sva javna preduzeća, a posebno i svakako ona najkrupnija, te na masovna neplaćanja čiji je protagonist upravo javni sektor (*Madžar, 2015, str. 50-51*).

U nekim radovima (npr. *Anđelić, Đaković, 2013, str. 74*) ukazuju se na potrebu reforme javnoga sektora u cilju unapređenja konkurentnosti nacionalne ekonomije. Naime, kako se ističe, rast konkurentnosti na tržištu Republike Srbije je uslovljen restrukturiranjem javnog sektora, odnosno javnih i javno-komunalnih preduzeća, kako na republičkom i pokrajinskom, tako i na lokalnom nivou. Pri tome, autori ukazuju da postoje brojne objektivne i subjektivne okolnosti koje utiču na usporavanje procesa reformi javnog sektora u Republici Srbiji: nespремnost za promene, nedostatak kompetentnih ljudskih resursa, nedostatak finansijskih resursa, nepostojanje strategije reforme tržišnog sistema, predimenzionirani javni sektor, i sl.

Analizirajući stanje u Srbiji ukazuje se (*Veselinović, 2014, str. 142-143*) da je javni sektor Republike Srbije preveliki i kao takav proizvodi negativne efekte na celu privredu. Visoki troškovi koje generiše javni sektor predstavljaju ozbiljan problem u postizanju budžetske ravnoteže, a upravo je nivo budžetskog deficita jedan od najznačajnijih problema u kreiranju ekonomske politike Republike Srbije. Skupa

država direktno podiže troškove u privredi i time destimulativno deluje na tekuće poslovanje, kao i na investiciono ponašanje domaćih i stranih preduzeća.

Manji broj radova je bio posvećen pitanjima restrukturiranja preduzeća u državnom vlasništvu u Srbiji. Iako su u ovoj oblasti ostvareni određeni pozitivni efekti ova preduzeća se suočavaju sa brojnim problemima koji se ogledaju u (*Erić, Stošić, Redžepagić, 2011*):

- Velikom uticaju politike na izbor članova upravnih i nadzornih odbora - koji se menjaju sa promenom vlasti, često bez obzira na postignute rezultate. Negativna posledica takve prakse manifestuje se kroz praksu slabog korporativnog upravljanja i loših poslovnih rezultata.
- Vrlo niskoj efektivnosti i efikasnosti menadžmenta, što se odražava na kvalitet i asortiman proizvoda i usluga ovih preduzeća.
- Gubicima koji se kumuliraju godinama, što ugrožava investicije i razvojne mogućnosti ovog tipa preduzeća.
- Finansijskoj neravnoteži - javna preduzeća posluju u uslovima nelikvidnosti (ispod prosečni i niski kvalitativni pokazatelji likvidnosti) i zaduženosti (9,3% obaveza privrede), što je značajnim delom i posledica nedovoljne osposobljenosti ovog sektora preduzeća u domenu finansijskog upravljanja.
- Velikim mogućnostima za korupciju – posebno u domenu javnih nabavki.
- Višku zaposlenih i neadekvatnoj kvalifikacionoj i starosnoj strukturi.
- Nedovoljno razvijenoj praksi javno-privatnog partnerstva.
- Brojnim problemima koji se javljaju u poslovanju preduzeća u državnom vlasništvu na lokalnom nivou, a javljaju se prvenstveno usled tehničko-tehnološke zastarelosti, predimenzioniranosti mnogih od ovih preduzeća, sklonosti ka neracionalnoj potrošnji uz istovremeno postojanje visoke zaduženosti, gubitaka i visoke budžetske zavisnosti, te nesposobnosti da se sopstvenim sredstvima finansiraju potrebne investicije većeg obima.

VELIČINA JAVNOG SEKTORA

Pre razmatranja pitanja veličine javnoga sektora treba se pozabaviti samom definicijom ovoga pojma, odnosno različitim načinima merenja veličine ovog sektora.

Na međunarodnom nivou još uvek ne postoji jedinstvena opšte prihvaćena definicija javnog sektora, što u velikoj meri otežava (pa i onemogućava)

relevantnu komparativnu analizu. Naime, u pogledu obuhvata i načina strukturiranja javnog sektora postoje razlike među pojedinim zemljama (regionima) u zavisnosti veličine, političkog uređenja, demografskih karakteristika, nacionalnih specifičnosti i sl.

U analizama najviše se koriste metodologije koje primenjuje MMF, Međunarodna organizacije rada (ILO), Ujedinjene nacije (UN) i Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD).

Prema definiciji MMF-a, javni sektor se sastoji od svih rezidencijalnih jedinica pod direktnom ili indirektnom kontrolom rezidencijalne vlade, odnosno jedinice opšte države i javne korporacije (*Public sector debt statistics: Guide for compilers and users, International Monetary Fund, 2011, str. 7-9*).

Opšta država obuhvata: (a) sve jedinice centralne, regionalne i lokalne vlasti; (b) sve fondove socijalnog i zdravstvenog osiguranja na svim nivoima vlasti; (c) sve netržišne neprofitne institucije kontrolisane i većim delom finansirane od strane jedinica vlasti. Drugi segment javnog sektora čine javne korporacije (finansijska - centralna banka, monetarne i nemonetarne finansijske institucije, i nefinansijska - javna i javno-komunalna javna preduzeća). Javne korporacije obuhvataju sve korporacije kontrolisane od strane vladinih jedinica ili drugih javnih preduzeća, uglavnom u većinskom državnom vlasništvu.

Veličina javnog sektora može se meriti pomoću različitih postupaka. Jedan pristup koji se često koristiti je na osnovu broja zaposlenih. Međutim, različite definicije javnog sektora i pojedinih njegovih segmenata impliciraju različite performanse. Tako se na primer procene o broju zaposlenih u javnom sektoru znatno razlikuju u zavisnosti da li se koristi široka, funkcionalna definicija "usluga od opšteg interesa" (30%, EU28-2013) ili uži fokus „administracija državne službe“ (7%) (*Eurofound, ERM Annual report 2014: Restructuring in the public sector, str. 6*).

Ono što je takođe problematično u primeni ovih pristupa je činjenica da isti broj zaposlenih ne znači istu dodatnu u privredi vrednost, s obzirom da iste aktivnosti ne moraju biti jednako radno-intenzivne u različitim zemljama. To je zbog činjenice da tehnologije koje se koriste u različitim zemljama nisu iste.

Usled toga mnogo češće se u relevantnoj literaturi kao osnovni pokazatelj o veličini javnog sektora koristi udeo rashoda opšte države u BDP-u. Na žalost, njime najčešće nije obuhvaćen sektor javnih preduzeća, što u velikoj meri otežava analize i pružanje relevantnog odgovora o „optimalnoj“ veličini sektora.

Na kraju, treba upozoriti da uprkos značajnom radu i naporima MMF-a (i ILO ...) da se razvije i usvoji jedinstven način praćenja, mnoge države su malo toga učinile na njihovom usvajanju i primeni. Stoga, a to je i slučaj sa Srbijom, često nedostaju precizni statistički podaci o veličini javnoga sektora. Istovremeno, podaci koje uspevaju prikupiti međunarodne organizacije nisu uvek potpuno pouzdani zbog postojanja najmanje po dve nacionalne institucije koje pripremaju statistike o zaposlenosti u javnom sektoru u većini zemalja; postojanja raznih vrsta izvora podataka unutar mnogih od tih institucija; delimično proizvoljnog odabira kriterijuma definicije javnih institucija, itd. (*Bejaković eds., 2012*). Stoga je u interpretaciji ovih podataka potreban povećan oprez.

Veličina javnog sektora u razvijenim zemljama

Učešće finansijskih rashoda opšte države u BDP predstavlja često korišćen indikator o veličini javnog sektora u nekoj zemlji. Prema izveštaju OECD (*Government at a Glance 2015, 2015*) ovi rashodi čine u proseku 41,9% BDP-a razvijenih zemalja OECD u 2013. Najviše učešće je u Grčkoj (60,1%), Sloveniji (59,7%) i Finskoj (57,8%), a najmanje u Irskoj (39,0%) i Estoniji (40,7%).

U periodu od 2007. do 2009. godine rashodi opšte države na području zemalja OECD povećani su u proseku za 5,4 p.p., uglavnom zbog stimulativnih paketa mera usvojenih da bi se ove zemlje suprotstavile negativnim efektima globalne finansijske i ekonomske krize.

Međutim, opšti trend se promenio u periodu između 2009. i 2013. godine, kada su rashodi opšte države (kao procenat BDP-a) smanjeni u proseku za 2,5 p.p. Ovaj trend je nastavljen u 2014. i to posebno u Grčkoj i Sloveniji.

Tabela 1. Rashodi Opšte države kao procenat BDP-a, 2007, 2009, 2013 i 2014. godina

Zemlja	2007	2009	2013	2014
Austrija	49,1	54,1	50,9	52,3
Belgija	47,6	53,2	54,5	54,4
Kanada	38,6	43,7	40,7	39,4
Češka	40,0	43,6	42,3	42,0
Danska	49,6	56,8	57,1	57,2
Estonija	34,3	46,0	38,8	38,8
Finska	46,8	54,8	57,8	58,7

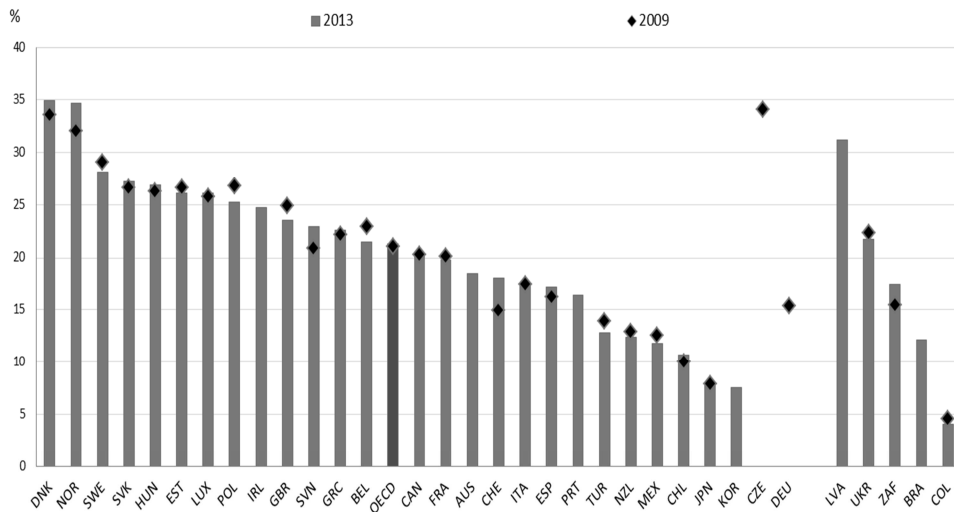
Zemlja	2007	2009	2013	2014
Francuska	52,2	56,8	57,1	57,3
Nemačka	42,7	47,4	44,3	43,9
Grčka	46,9	54,0	60,1	49,3
Mađarska	50,2	50,8	49,8	50,1
Island	40,3	48,1	43,9	...
Irska	35,9	47,6	40,7	39,0
Italija	46,8	51,1	50,9	51,1
Japan	35,8	41,9	42,3	...
Luksemburg	38,1	45,1	43,6	44,2
Holandija	42,8	48,2	46,8	46,6
Norveška	41,4	46,1	44,0	45,7
Poljska	43,1	45,2	42,2	41,9
Portugalija	44,5	50,2	50,1	49,0
Slovačka	36,1	43,8	41,0	41,8
Slovenija	42,2	48,5	59,7	49,8
Španija	38,9	45,8	44,3	43,6
Švedska	49,7	53,1	53,3	53,0
Velika Britanija	42,9	49,7	45,5	44,5
SAD	36,9	42,9	38,7	...

Izvor: OECD National Accounts Statistics, <http://dx.doi.org/10.1787/888933248323>

Prema metodologiji OECD broj zaposlenih u javnom sektoru značajno varira od zemlje do zemlje (*Government at a Glance 2015, OECD*). U proseku za područje OECD učešće zaposlenih u javnom sektoru u ukupnom broju zaposlenih iznosi nešto više od 19%. Pri tome, Nordijske zemlje kao Danska, Norveška i Švedska imaju nivo zaposlenosti u javnom sektoru koji dostiže blizu ili čak prelazi 30% od ukupnog broja zaposlenih. Sa druge strane, neke zemlje iz Azije imaju znatno niži broj zaposlenih u javnom sektoru (Japan samo oko 8%).

U periodu 2009-2014. godina, uočavaju se brojne aktivnosti usmerene na smanjivanje broja zaposlenih uključujući tu prevremeno penzionisanje, zabrane novog zapošljavanja, *outsourcing*, programe viškova i sl.).

Grafikon 1. Učešće zaposlenih u javnom sektoru u ukupnom broju zaposlenih (2009 i 2013. godina)



Izvor: International Labour Organization (ILO), ILOSTAT database.
<http://dx.doi.org/10.1787/888933248603>

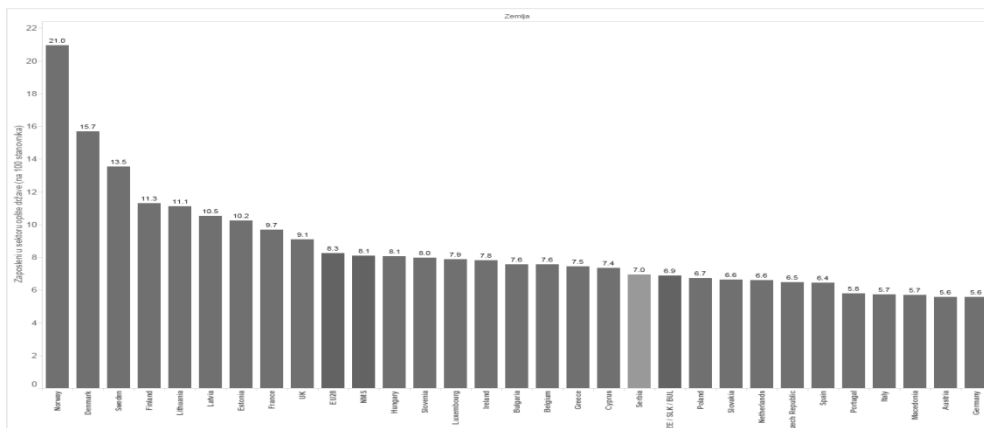
Veličina i ocena stanja javnog sektora u Srbiji

O realnoj veličini javnoga sektora u Srbiji, merenog učešćem rashoda u BDP ili brojem zaposlenih, često je teško suditi, jer se podaci značajno razlikuju u zavisnosti od izvora i korišćene metodologije.

Prema metodologiji EU ukupni rashodi opšte države u periodu 2010-2014 kretali su se između 44,8% (u 2011) i 48,1% (u 2014) (Ministarstvo Finansija). Prema Ministarstvu državne uprave i lokalne samouprave (*Moderna država – racionalna država koliko, kako i zašto?*, 2015, str. 14) ukupni javni rashodi u 2014. godini iznosili su 47,4% BDP-a.

Takođe, postoje različiti podaci o broju zaposlenih u javnom sektoru Republike Srbije. Ukupan broj zaposlenih na neodređeno i određeno vreme u opštoj državi u decembru 2014. godine iznosio je 500.538 (*Moderna država – racionalna država koliko, kako i zašto?*, 2015, str. 17). Od ukupnog broja zaposlenih u Srbiji, čak 20,3% radi u opštoj državi. Taj udeo je viši jedino u skandinavskim zemljama, ali je bitno niži u zemljama EU (15,8%).

Grafikon 2. Međunarodno poređenje broja zaposlenih na nivou opšte države na 100 stanovnika



Izvor: Srbija (MF, RZS, procene MDULS-a); druge zemlje (Eurostat, Laborsta)

Međutim, sve relevantne procene ukazuju da je više od 700.000 lica direktno ili indirektno zaposleno u javnom sektoru što, u odnosu na ukupan broj zaposlenih predstavlja mnogo veće učešće. Naime, u Republici Srbiji je u 2015. godini bilo ukupno 727 javnih i javno-komunalnih preduzeća, i to 36 javnih preduzeća čiji je osnivač Republika Srbija i 691 javno preduzeće čiji je osnivač jedinica lokalne samouprave ili autonomna pokrajina (*Ministarstvo privrede*, <http://www.privreda.gov.rs/javna-preduzeca>). Neka od njih (poput „Srbijagasa“, „Železnice Srbije“, „Puteva Srbije“, „Elektroprivreda Srbije“, „Pošte Srbije“, „Elektromreže Srbije“, Aerodroma „Nikola Tesla“, „Srbijašume“, „Srbijavode“, „Vojvodinašume“ i sl.) zapošljavaju značajan broj lica.

Osnovna karakteristika javnog sektora u Republici Srbiji jeste visok nivo rashoda i niska efikasnost i efektivnost. Finansije Republike Srbije su već decenijama preopterećene prevelikim ukupnim troškovima opšte države. Istovremeno, dugogodišnja neracionalna ekonomska, kadrovska i uopšte, poslovna politika, nerazumevanje položaja i uloge javnog sektora u modernom društvu, kao i nespремnost države da na racionalnim osnovama započne njegovu reformu uticali su da stanje u javnom sektoru Srbije bude daleko od optimalnog i željenog.

Posebno brojni problemi se javljaju u poslovanju preduzeća pod državnom kontrolom i javnih preduzeća na republičkom i lokalnom nivou. Stoga praktično svi ukazuju na neophodnost restrukturiranja ovih preduzeća kako bi se unapredila njihova efikasnost (*npr. Đukić, Bodroža, Milivojević, 2014*).

RESTRUKTURIRANJE JAVNOG SEKTORA

Aktuelni trendovi u restrukturiranju javnog sektora u zemljama OECD

Izbijanje globalne krize i nastali problemi u javnim finansijama aktuelizovali su pitanja reformi javnog sektora u razvijenim zemljama. Problemi u javnim finansijama³ su naročito imali uticaj na intenzitet ovih reformi, stoga nije iznenađujuće da su najintenzivnije mere preduzete u Grčkoj, Portugalu, Irskoj i Španiji.

Ove mere su, pored smanjivanja broja zaposlenih, pre svega su uključivale smanjenje (zamrzavanje) zarada i drugih naknada zaposlenima u javnom sektoru, reorganizaciju javnog sektora, privatizaciju, prevremeno penzionisanje, ograničenje radnog vremena, štednju na svim administrativnim troškovima, ... i pogodile su veliki broj aktera. Pri tome ove aktivnosti su imale uticaja na povećanje radnog intenziteta zaposlenih, ali i na povećani intenzitet psihološkog pritiska (*Working conditions in central public administration, 2013*).

Restrukturiranje javnog sektora nije se sprovodilo istim intenzitetom u svim razvijenim državama, niti je bilo istovetno u svim delovima javnog sektora. U Nordijskim zemljama, Nemačkoj, Austriji i dugim državama aktivnosti u oblasti restrukturiranja, posebno kada je bio u pitanju broj zaposlenih i visina plata, nije bio tako intenzivan. Sa druge strane, kao što je već napomenuto, zemlje koje su se susrele sa ozbiljnim problemima u javnim finansijama, ali takođe i Baltičke zemlje EU, Slovenija, Mađarska, Rumunija itd. su preduzele znatno intenzivnije aktivnosti u oblasti štednje i restrukturiranja javnog sektora i to naročito u periodu nakon izbijanja svetske krize (2008-2010. godina). Istovremeno, ove aktivnosti su bile u zemljama EU pre svega fokusirane na racionalizaciju u javnoj upravi (administraciji), a mnogo manje ka nekim drugim segmentima javne potrošnje (*Eurofound, ERM Annual report 2014: Restructuring in the public sector, str. 48*).

Na ovo upućuju i podaci o promenama u strukturi javne potrošnje u 2013. u odnosu na 2007. godinu (*Government at a Glance 2015, 2015. str. 72-73*). U ovom periodu učešće izdataka u BDP za odbranu, policiju, javno komunalne namene pa i obrazovanje i zaštitu životne sredine je smanjeno. Sa druge strane izdaci za socijalno osiguranje, zdravstvo i intervencije u privredi su povećane. Pri tome,

³ Pored problema finansijske prirode stalni pritisak na reforme čine pre svega promene demografskih faktora, napredak u IT tehnologijama i sl.

posmatrano po pojedinim zemljama, kao što se vidi iz Tabele 2. trendovi su bili različiti.

Tabela 2. Promene u strukturi izdataka opšte države po pojedinim namenama, 2007 vs. 2013 u %

Zemlje	Opšte javne usluge	Odbrana	Javni red i sigurnost	Ekonomski poslovi	Zaštita životne sredine	Stanovanje i pogodnosti za zajednicu	Zdravstvo	Rekreacija, kultura i religija	Obrazovanje	Socijalna zaštita
Austrija	-1,2	-0,3	-0,1	-0,9	0,1	-0,1	0,3	-0,3	0,2	2,2
Belgija	-2,6	-0,4	0,0	0,9	0,6	-0,2	0,6	-0,1	0,2	1,2
Češka	0,4	-0,9	-0,6	-1,7	0,1	-0,4	1,0	-0,2	0,6	1,9
Danska	0,1	-0,5	0,0	0,4	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	0,3	0,7
Estonija	0,5	1,0	-1,3	-0,7	-0,8	-0,4	0,3	-0,6	-1,8	3,8
Finska	0,2	-0,3	-0,2	-1,1	-0,2	0,0	0,3	0,3	-1,2	2,2
Francuska	-1,8	-0,2	0,1	0,5	0,1	0,2	-0,1	0,1	-0,5	1,5
Nemačka	0,1	0,2	0,0	0,2	0,1	-1,0	1,0	0,0	0,6	-1,3
Grčka	-7,8	-2,3	-0,1	15,9	-0,3	0,0	-4,2	-0,2	0,3	-1,3
Madjarska	1,8	-1,6	0,2	0,7	0,6	-0,4	0,4	0,8	-1,5	-1,1
Island	6,0	-0,1	-0,4	-3,4	-0,2	1,3	-2,4	-2,0	-2,3	3,4
Irska	6,8	-0,2	-0,5	-3,8	-1,2	-4,0	-1,3	-0,3	-2,1	6,4
Italija	-0,8	-0,1	-0,1	-0,7	0,1	0,0	-0,2	-0,4	-1,6	3,9
Luksemburg	-0,5	0,2	0,0	-1,5	0,1	0,1	-0,2	-0,7	0,6	1,9
Holandija	-1,9	-0,5	-0,1	-1,7	-0,4	0,2	1,9	-0,1	-0,2	3,0
Norveška	-4,5	-0,7	0,2	1,5	0,5	0,2	0,2	0,2	-0,6	3,0
Poljska	0,8	-0,6	0,1	-1,2	0,3	-0,9	0,5	-0,1	-0,8	1,7
Portugalija	2,6	-0,6	0,5	-2,9	-0,5	-0,4	-2,5	-0,3	-0,9	5,0
Slovačka	2,2	-1,9	1,2	-4,1	0,5	-0,4	0,5	1,0	0,4	0,6
Slovenija	-1,8	-1,6	-0,4	14,8	-0,5	-0,2	-2,3	0,1	-3,2	-4,9
Španija	2,9	-0,4	-0,3	-3,3	-0,7	-1,3	-1,0	-1,5	-1,2	6,7
Švedska	-0,8	-0,3	0,0	0,3	-0,1	0,0	0,3	0,0	-0,3	1,0
Švajcarska	-1,1	0,0	0,1	-0,6	0,6	-0,1	0,4	0,1	0,4	0,2
Velika Britanija	1,8	-0,2	-0,9	-0,3	-0,3	-1,0	0,9	-0,5	-1,8	2,4
SAD	-0,9	-0,9	-0,3	-0,6	0,0	-0,3	1,5	-0,1	-1,1	2,6

Izvor: OECD National Accounts Statistics (database)
<http://dx.doi.org/10.1787/888933248369>

Restrukturiranje javnog sektora u Srbiji

Pitanje reforme javnog sektora se već godinama apostrofira kao jedan od imperativa stvaranja povoljnijeg privrednog ambijenta, dinamičnijeg privrednog razvoja i, pre svega, sanacije javnih finansija. U proteklom periodu bilo je više pokušaja reformi javnog sektora Republike Srbije, ali zajedničko za sve te pokušaje jeste odsustvo sistemskog pristupa i upornosti da se zacrtane reforme sprovedu tako da javna potrošnja nije smanjivana ni u relativnom ni u apsolutnom smislu.

Proces reforme javne uprave u Srbiji nikada do sada nije sproveden na sistemski način. Prethodna iskustva sa ishitrenim racionalizacijama broja zaposlenih (u 2009. godini) su u dobroj meri proizvela smanjenje kapaciteta (usled linearnog smanjenja broja zaposlenih, bez prethodne detaljnije analize potreba).

Vlasti su u 2014. godini prepoznale potrebu smanjenja izdvajanja za potrebe javne potrošnje radi fiskalne konsolidacije, ali i u cilju ubrzavanja ekonomskog rasta i konkurentnosti privrede. Shodno tome u novembru 2014. godine preduzete su odlučne aktivnosti ka smanjenju izdvajanja za plate u javnom sektoru (ali i za penzije) na održiv nivo od 7% (odnosno 11%) BDP-a. Smanjenje plata u javnom sektoru je bio prvi korak u tom pravcu. Pored toga, vlasti su se obavezale da započnu aktivnosti kadrovske restrukturiranja državne uprave sa ciljem da ukupan broj zaposlenih bude smanjen za po 5% do 2017. godine (*rightsizing*). Zamrzavanje zarada do kraja 2017. godine uz planirano smanjenje broja zaposlenih za 10-15.000 uključujući i lokalnu samoupravu moglo bi dovesti do ušteda u visini 1,3% BDP. Ipak, najveći izazov i ujedno najveća stavka ušteda u procesu fiskalne konsolidacije uz penzije (1,3% BDP) predstavljaju javna preduzeća. Restrukturiranje najvećih javnih preduzeća (EPS, Srbijagas, Železnice) i restrukturiranje i naknadna privatizacija RTB Bor, Resavica i drugih, te reforma lokalnih javnih preduzeća donela bi procenjene budžetske uštede od oko 1% BDP. Ipak, rešavanje problema ovih preduzeća imalo bi nesumnjivo pozitivan uticaj na rast kroz smanjenje nelikvidnosti i rast investicija (*Fiskalni savet, 2016*).

Procene Fiskalnog saveta ukazuju na to da bi javni dug na kraju 2016. godine trebao iznositi skoro 78% BDP i stoga je potrebno nastaviti mere usmerene ka smanjenju fiskalnog deficita na nivo od 0,5% BDP godišnje do 2019. godine (u skladu sa *Treaty on Stability, Coordination and Governance – TSCG*). Na dugi rok, to bi dovelo do smanjenja udela javnog duga u BDP ispod prihvatljivih 60% (*Fiskalni savet, 2016*). Sve ovo moguće je postići koordiniranim i kontinuiranim sprovođenjem mera kojima se kontrolišu izdvajanja za plate u javnom sektoru,

penzije i subvencije, te sprovede aktivnosti usmerene na dalja poboljšanja naplate poreskih prihoda.

U Srbiji nakon 2000. godine, kao i drugim zemljama u tranziciji, preduzimane su različite aktivnosti u oblasti reforme preduzeća u državnom vlasništvu i pod državnom kontrolom. Pri tome, sprovođenje ovih procesa bilo je skopčano sa brojnim otvorenim pitanjima, lutanjima, pa i otporima, što je imalo efekta na karakteristične tendencije i ostvarene rezultate (Stošić, 2014).

U restrukturiranju društvenih/državnih preduzeća u nadležnosti Agencije za privatizaciju (čije je poslove od februara 2016. preuzelo Ministarstvo nadležno za poslove privrede), nisu ostvareni željeni rezultati

Od 2002, kroz Agenciju za privatizaciju, privatizovano je 2.415 preduzeća, a naplaćeno je 2,654 mlrd evra (*Bilten javnih finansija, jun 2016*). Efekti ostvarenih privatizacija, sa manjim brojem izuzetaka, se danas ocenjuju kao negativni. Posebno nepovoljno se ocenjuju efekti ostvareni kroz „restrukturiranje“ preduzeća iz portfelja Agenciju za privatizaciju.

Osnovni oblik „restrukturiranja“ ovog korpusa preduzeća bilo je finansijsko restrukturiranje – koje se u osnovi svelo na zaštiti preduzeća od naplate potraživanja po osnovu dugovanja iz ranijeg perioda. Istovremeno, ovo finansijsko restrukturiranje nije podrazumevalo bilo kakvo značajnije investiranje u osnovna sredstva, već samo povremene subvencije za isplatu dela zarada, nabavku energenta i sl. Suštinsko restrukturiranje preduzeća ostavljeno je da bude realizovano od strane novih vlasnika, nakon privatizacije.

U značajnom broju ovih preduzeća sprovedeno je restrukturiranje radne snage – smanjivanje broja zaposlenih kroz tzv. programe viškova (zasnovanih uglavnom na tzv. pasivnim merama politike zapošljavanja, u kojima su otpremnine i novčane naknade, finansirane od strane države, bili glavni instrument rešavanja ovoga problema). Na žalost, sredstva otpremnina većinom nisu bila u funkciji novog zapošljavanja, već pre svega tekuće potrošnje, a aktivne mere politike zapošljavanja su nedovoljno korišćene (Stošić, 2011).

U restrukturiranju i kasnije uspešnoj privatizaciji ovih preduzeća nisu ostvareni praktično nikakvi rezultati. Veliki broj ovih preduzeća, koja su prethodnom periodu bili nosioci proizvodnje, izvoza i razvoja lokalnih samouprava (IMT Beograd, IMR Beograd, Holding Industrija Kablova Jagodina, PIM Ivan Milutinović Beograd, IMK 14. Oktobar Kruševac, Prva Petoletka Trstenik, Majejica Bačka

Palanka, BIP Beograd, Jumko Vranje, Fabrika vagona Kraljevo, MIN Niš, Utva avioni Pančevo, Želvoz Smederevo, Budimka Požega i dr.) nastavio je da vegetira na niskom nivou poslovne aktivnosti ili se našao u stečaju. Za privatizaciju ovih „problematičnih“ preduzeća iz portfelj Agencije – u junu 2016. oko 200 sa oko 45.000 zaposlenih (*IMF Country Report No. 16/287*) i oživljavanje njihove poslovne aktivnosti postoji veoma malo interesovanja.

To se odnosi i na 17 strategijskih preduzeća (sa oko 22 hiljada zaposlenih), čiju je privatizaciju država prolongirala, i koje nastoji da „spase“ od gašenja zbog njihovog velikog značaja za privredu zemlje, a posebno regiona u kojima su locirana i čije poslovanje bez podrške države ne bi bilo moguće (RTB Bor, FAP Korporacija Priboj, JP Resavica, Petrohemija Pančevo, Azotara Pančevo, itd.).

Uporedo sa privatizacijom i restrukturiranjem preduzeća iz portfelja Agencije za privatizaciju, pokrenute su brojne mere u cilju restrukturiranja javnih preduzeća.

U jednom broju ovih preduzeća sproveden je proces organizacionog restrukturiranja, uglavnom kroz izdvajanja sporednih (eng. *non-core*) delatnosti. Kod nekih preduzeća izvršena je promena pravne forme iz javnih preduzeća u akcionarska društva i započet je proces korporativizacije. Organizacione promene obuhvatale i pomene menadžmenta (na žalost najčešće diktirane od strane političkih partija na vlasti). Pri tome, ostvareni rezultati se značajno razlikuju od preduzeća do preduzeća.

Određeni pomaci postignuti su i u oblasti ekonomsko-finansijske konsolidacije, kroz reprogram i preuzimanje dugova od strane države, regulisanje starih dugova, smanjenja subvencija i drugo.

Značajni naponi bili su usmereni ka smanjenju broja zaposlenih. Na žalost, višak zaposlenih još uvek konstantno opterećuje poslovanje javnih preduzeća. Istovremeno, dugogodišnji trend visokih i natprosečnih zarada u ovim preduzećima je nastavljen sve do kraja 2015. godine, kada je kroz usvojeni program finansijske konsolidacije zaustavljen.

Ipak, većina javnih preduzeća i dalje nerentabilno posluje. Velika javna preduzeća ostvaruju loše operativne rezultate i opterećena su zastarelom tehničkom infrastrukturom. Na primer, produktivnost rada u Železnicama Srbije je samo 29% proseka EU; Više od pola (53%) proizvodnih postrojenja EPS-a starije je od 30 godina; manje od četvrtine transmisionih linija i podstanica je u dobrom stanju;

gubici u distribuciji (zbog izraubovane distribucione mreže, neispravnih brojila i krađe) sada dostižu 15,8% bruto potrošnje električne energije (Arsić, 2012).

Povećanje efikasnosti javnih preduzeća, posebno onih čiji je osnivač Republika Srbija, ima presudan značaj za dinamičniji privredni rast naše zemlje i ozdravljenju javnih finansija, kako zbog velike vrednosti usluga koje oni isporučuju, tako i zbog velikog dela društvenog bogatstva koje se nalazi pod njihovom kontrolom (učešće državnog sektora u formiranju BDP Srbije je još uvek relativno značajno - najviše u regionu zemalja Zapadnog Balkana - i procenjuje se na oko 40%). Nažalost, pored preduzetih mera, javna preduzeća u Republici Srbiji još uvek ne ostvaruju željene rezultate, a problemi u njihovom poslovanju se ne otklanjaju dovoljno efikasno.

Poseban problem predstavlja poslovanje velikog broja lokalnih javno-komunalnih preduzeća, koji se ogledaju se u: tehničko-tehnološkoj zastarelosti, predimenzioniranosti mnogih od ovih preduzeća, sklonosti ka neracionalnoj potrošnji uz istovremeno postojanje visoke zaduženosti, gubitaka i visoke budžetske zavisnosti, te nesposobnosti da sopstvenim sredstvima finansiraju učešće u potrebnim investicijama većeg obima. U restrukturiranju ovih preduzeća postignuti vrlo slabi rezultati, a pri tome još uvek ne postoji ni konsenzus oko daljih strategijskih pravaca njihovog restrukturiranja.

ZAKLJUČAK

Iako je u brojnim političkim, ali i stručnim raspravama, raširena teza da je javni sektor Srbije prevelik, komparativna analiza sa drugim zemljama, suprotno očekivanjima, ukazuje da, barem kada je reč o zaposlenima u državnoj administraciji i rashodima opšte države, naša zemlja ne spada u red država koje imaju preglomazan javni sektor. Veličina javnog sektora Srbije merena učešćem javnih rashoda u BDP ili brojem zaposlenih, ukazuje na to da javni sektor Republike Srbije ne odstupa mnogo od javnog sektora u drugim zemljama. Međutim, to nikako ne znači da je negova veličina ili struktura optimalna i da nisu neophodne reforme ovoga sektora. Naprotiv.

Za postojeći nivo BDP-a, javni sektor onakav kakav je danas, je još uvek prevelik i bez njegovog restrukturiranja nije moguće korenito unapređenje konkurentnosti i relaksacija javnih finansija.

S obzirom na činjenicu da ne postoji jedinstvena, optimalna veličina javnog sektora za sve zemlje i sva vremena, naša zemlja treba da srazmeri veličinu javnog

sektora prema trenutnim realnim finansijskim mogućnostima. To prvenstveno podrazumeva smanjenje svih rashoda (u smislu poreznog rasterećenja), uključujući tu i rashode za zarade (pa i penzije), koje predstavljaju najveće stavke javnih izdataka iz budžeta Srbije.

Nije samo veličina ovog sektora ključno pitanje, već i njegova struktura i način funkcionisanja. Javni sektor mora postati efikasniji i konkurentan u pogledu povećanje kvaliteta javnih usluga kako bi omogućio dinamičniji razvoj ekonomije u celosti. U sklopu toga, težište aktivnosti bi trebalo da bude na modernizaciji rada državne uprave (pre svega kroz uvođenje savremenih e-tehnologija), pojednostavljenju administrativnih postupaka, itd. Takođe, uvođenje racionalnije organizacione strukture (praćeno unapređenjem strukture zaposlenih) i smanjivanje prevelikog broja državnih agencija i sličnih institucija (čiji se tačan broj i ne zna) trebalo bi da bude jedan od pravaca reforme državne uprave.

Posebno pitanje, u sklopu reforme javnog sektora, predstavlja restrukturiranje javnih i javno-komunalnih preduzeća.

Odlučno i brzo restrukturiranje javnih preduzeća (a pre svega EPS, Srbijagas i Železnice Srbije) predstavlja urgentnu potrebu, jer bi nastavak njihovog poslovanja na dosadašnji način, moglo urušiti javne finansije i poništiti sve dobre rezultate fiskalne konsolidacije ostvarene u 2015. i 2016. godini.

Takođe, odlučniji naponi bi morali biti usmereni ka restrukturiranju javno-komunalnih preduzeća. Aktivnosti u oblasti restrukturiranja ovih preduzeća bi između ostalog trebale da uključe profesionalizaciju rada i poboljšanje nadzora nad radom ovih preduzeća, napuštanje krute zaštite zaposlenih itd. ali i intenziviranje prakse javno-privatnog partnerstva. Pri tome, potrebno je voditi računa o tome kako zaštititi javni interes, kakva je uloga lokalne samouprave, na koji način omogućiti i podsticati ulazak privatnog kapitala i u kom pravcu je potrebno reformisati postojeće zakonske propise (*Socijalno-ekonomski savet, 2016*).

I najzad, ali svakako ne i najmanje važno, potrebno je ukazati na neophodnost restrukturiranja preduzeća pod državnom kontrolom. Višegodišnje podržavanje rada ovih preduzeća, uslovljeno je pre svega socijalnim faktorima (zbog velikog broja zaposlenih koji rade u njima) se pokazalo kao loša solucija, koja značajno opterećuje javne finansije. Čini se da privatizacija uz obezbeđenje kontinuiteta delatnosti (ukoliko za to postoje mogućnosti – zainteresovani investitori), bez obzira na transakcionu cenu, predstavlja mnogo bolje rešenje. U nekim

slučajevima kada ne postoje realne perspektive uspešnog tržišnog poslovanja, stečaj, pa i likvidacija će biti celishodnije rešenje od pukog vegetiranja, gomilanja gubitaka i njihovog „prebacivanja“ na teret poreskih obveznika.

Sve navedeno ukazuje da restrukturiranje javnog sektora Srbije predstavlja nužnost kako bi se obezbedila konkurentnost zemlje i brži privredni rast. Nažalost, restrukturiranje javnog sektora se ne može obaviti „preko noći“, već zahteva vreme, ali i puno odlučnosti i veštine da se promene implementiraju, s obzirom na brojne objektivne i subjektivne okolnosti koje otežavaju reforme (nespremnost za promene, oskudni finansijski resursi, nedostatak potencijalnih investitora za privatizaciju, nizak kadrovski potencijal i sl.).

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU) i 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Anđelić, G., Đaković, V. (2013), Reforma javnog sektora Republike Srbije – pravci, trendovi, izazovi, *Poslovna Ekonomija*, Godina VII, broj 1
- [2] Armey, R. (1995), *The Freedom Revolution*. Washington DC: Regnery Alesina, A. Wacziarg, R. (1998), Openness, Country Size and the Government, *Journal of Public Economics*, 69 (3): 305-321. doi:10.1016/S0047-2727(98)00010-3
- [3] Arsić, M. (2012), Reforme državnih i društvenih preduzeća. *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*
- [4] Becht, M., Bolton, P. and Roell, A. (2003), “*Corporate Governance and Control*” in “*Handbook of the Economics of Finance Volume 1A Corporate Finance*” edited by G. M. Constantinides, M. Haris and R.M. Stulz, Elsevier, Amsterdam, Boston, Heidelberg, London, New York, Oxford, str. 1-110
- [5] Bejaković, P., Bratić, V., Vukšić, G. (2012), Komparativna analiza zaposlenosti i naknada za zaposlene u javnom sektoru u Hrvatskoj i u Europskoj Uniji, *Društvena istraživanja*, br. 1 (115), str. 101-119, Zagreb.
- [6] Bilten javnih finansija (2016), Republika Srbija Ministarstvo finansija, jun 2016

- [7] Creation of Conditions for Organizational and Functional Restructuring within the Public Administration System in the Republic of Serbia (2015), Altair Asesores & AAM Consulting
- [8] Dosti, B., Grabova, P. (2014), The Size of the Public Sector – Case of Albania, *Megatrend Review No 3/2014*
- [9] Đukić, M., Bodroža, D., Milivojević, S. (2014), „Kakva industrijska politika vodi do rasta zasnovanog na izvozu?: Komparativna analiza industrijskog razvoja Republike Srbije i Republike Slovačke“, u „Deindustrijalizacija u Srbiji: mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora“ Institut ekonomskih nauka, Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije
- [10] Erić, D., Stošić, I., Redžepagić, S. (2012), Restructuring of Public Enterprises as Source of Increasing Competitiveness in Serbia and South-Eastern Europe Region, *Economic Integrations, Growth Prospects and Enlargement*, уредник: Канџија В, Кумар А, University of Rijeka - Faculty of Economics, University of Ljubljana Faculty of Economics, CEDIMES Paris, University of Antwerp - Jean Monnet Centre of Excellence, Faculty of Economics Rijeka, Croatia
- [11] Eurofound (2015), ERM Annual report 2014: Restructuring in the public sector, Publications Office of the European Union, Luxembourg
- [12] Filipović, M., Krnjeta, L., (2015), Komunalna preduzeća u Republici Srbiji: Uloga i značaj Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja, Ekonomski fakultet u Beogradu
- [13] Fiskalni Savet (2016), Fiskalna kretanja u 2016. Godini, konsolidacija i reforme 2016-2020
- [14] Government at a Glance 2015, OECD (2015), OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/gov_glance-2015-en
- [15] IMF Country Report No. 15/50 (2014) Article IV Consultation and Request for Stand-by Arrangement—Staff report; Press releases; and Statement by the Executive Director for the Republic of Serbia, Memorandum of Economic and Financial Policies
- [16] IMF Country Report No. 16/287 (2016) Fourth and Fifth Reviews under the Stand-by Arrangement and Rephasing of the Arrangement— Press releases; and Statement by the Executive Director for the Republic of Serbia, Memorandum of Economic and Financial Policies
- [17] Jurčić, Lj. (2011), Restrukturiranje javnog sektora kao pretpostavka rasta profitnog sektora, 46. Simpozij „financijske i računovodstvene mjere izlaska iz recesije“, Dubrovnik, 5. – 7. svibnja 2011.
- [18] Kahn, M. A. (2008), Reinventing Public Enterprises, „Public Enterprises: Unresolved Challenges and New Opportunities“, United Nations, New York, str. 3-9

- [19] Kovačević, M., Vučković, V. (2009), *Budući razvoj, reforma javnog sektora i konkurentnost Srpske privrede, Tržište, novac, kapital*, Privredna komora Srbije - Centar za naučno istraživački rad i ekonomske analize, Beograd, vol. 42, br. 4, 2009.
- [20] Madžar, Lj. (2015), *Gordijev čvor javnih preduzeća u Srbiji: Drešiti ili seći? Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja*, Ekonomski fakultet u Beogradu
- [21] Magazzino, C., Forte, F. (2010), *Optimal Size of Government and Economic Growth in EU-27*, *MPRA Paper No. 26669*, November 2010.
- [22] *Moderna država – racionalna država koliko, kako i zašto?* (2015), Republika Srbija Ministarstvo državne uprave i lokalne samouprave.
- [23] Nowotny, E. (1996.), *Der Öffentliche Sektor*, Heidelberg, New York, Berlin, Springer-Verlag.
- [24] *Public sector debt statistics: guide for compilers and users* (2012), Washington, DC : International Monetary Fund, 2011
- [25] Rahn, R. and Fox, H. (1996), *What Is the Optimum Size of Government*. Vernon K. Kriehle Foundation
- [26] *Restructuring in Europe 2011, Restructuring and anticipation of change, what lessons from the economic crisis?* (2012), Commission Staff Working Document, Commission of the European Communities, Brussels, SEC(2012) 59 final
- [27] Scully, G.W. (2002), *Economic Freedom, Government Policy and the Trade-Off Between Equity and Economic Growth*. *Public Choice*, 113, 1-2, 77-96
- [28] *Socijalno-ekonomski savet Republike Srbije* (2012), *Efekti restrukturiranja javnih i javno-komunalnih preduzeća*, str. 55-56
- [29] Stiglitz, J. E., & Lin, J.E. eds. (2013), *The industrial policy revolution I: The role of government beyond ideology*. New York: Palgrave MacMillan
- [30] Stošić, I. (2014), *Korporativno restrukturiranje preduzeća u svetu i Srbiji, Poslovna ekonomija: časopis za poslovnu ekonomiju, preduzetništvo i finansije 1/2014*, Fakultet za uslužni biznis, Sremska Kamenica
- [31] Stošić, I. (2014), *Izazovi definisanja i sprovođenja programa restrukturiranja preduzeća*, *Ekonomске teme* Vol. 52 (2), Ekonomski fakultet Niš
- [32] Veselinović, P. (2014), *Reforma javnog sektora kao ključna determinanta uspešnosti tranzicije privrede Republike Srbije*, *Ekonomski horizonti*, Maj - Avgust 2014, Volumen 16, Sveska 2, 141 – 159
- [33] *Working conditions in central public administration* (2013), Eurofound <http://www.eurofound.europa.eu/ewco/studies/tn1303013s/index.htm>

POGLAVLJE 2

PROBLEM NEUSPEHA TRŽIŠTA U SRBIJI PRILIKOM TRANZICIJE NA TRŽIŠNU PRIVREDU

Mrđan M. Mlađan¹
Dušan Z. Marković²

Apstrakt

Sa završetkom Hladnog rata zajednička karakteristika država Istočne Evrope i bivšeg Sovjetskog Saveza postaje težnja za prelaskom sa planske na tržišnu privredu. Proklamovani cilj ovih promena je bio izgradnja pravednijeg ekonomskog sistema i dostizanje materijalnog blagostanja. Nasuprot tome, promene su u mnogim zemljama donele i niz negativnih pojava kao što su porast korupcije, ekonomsko propadanje i demografski sunovrat. Ovaj rad koristi analitičke alate neoklasične ekonomije da objasni neke od problema srpskog tranzicionog društva. Njegova osnovna teza je da mnogi među tim problemima zapravo predstavljaju neuspehe tržišta da sama dovedu do efikasnih ishoda, dok je sam pojam efikasnosti relativna kategorija koja zavisi od sistema vrednosti u društvu. Zbog toga je u takvim slučajevima državna intervencija sasvim opravdana upravo da bi omogućila potpuno korišćenje prednosti tržišne privrede.

Ključne reči: tržišna privreda, tranzicija, Srbija, efikasna raspodela, neuspeh tržišta, državna intervencija

UVOD

Posle pada Berlinskog zida 1989. godine započet je niz političkih i ekonomskih promena u državama Istočne Evrope i Sovjetskom Savezu. Usled navedenih promena nastao je novi poslovni ambijent koji je ove zemlje povezao sa tržišnim

¹ Prof. Mrđan M. Mlađan, PhD, Assistant Professor of Financial Economics, EBS Business School, Wiesbaden, mrdjan.mladjan@ebs.edu

² dr Dušan Z. Marković, docent, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, dusanm@ekof.bg.ac.rs

ekonomijama u multidimenzionalnu mrežu socijalnih, političkih, kulturnih i ekonomskih odnosa (Randelović, Gligorić i Marković, 2009). Dok je zajednički imenitelj ovih promena bio zamena elemenata planske privrede tržišnom, svaka nacionalna tranzicija se odlikovala i posebnim karakteristikama. Reč je o kompleksu promena u ekonomskom sistemu i politici čiji je cilj da se postigne veća efikasnost privrede, odnosno uspostavi efikasnija struktura u odnosu na prethodno stanje (Cerović, 2004, str. 11). Trebalo je da promene dovedu do prelazaka na pravedniji sistem koji bi doneo političke i ekonomske slobode, kao i materijalno blagostanje. Nema sumnje da su pojedini aspekti tog cilja u nekim od država i postignuti. Ipak, proces tranzicije su često pratili rast korupcije (Rakita i Marković, 2013a), kriminalizacija društva, kao i urušavanje lične i državne bezbednosti. Šta više, tranzicione recesije su, kako po trajanju (prosek 3,6 godina) tako i po dubini (prosek 33,6 procenata pada bruto društvenog proizvoda) (Fischer, Sahay, and Vegh, 1996), bile verna slika Velike depresije u SAD (Mladjan, 2011), dok su u nekim zemljama bile i duže i dublje.

Svrha ovog rada nije da ospori opravdanost prelaska na tržišnu privredu. Prednosti tržišne u odnosu na plansku privredu su višestruke. Ona istovremeno daje ekonomske slobode pojedincu i rasterećuje kako državu, tako i građane koji je finansiraju, od brige za raspodelu dobara, prepuštajući je tržištu. Ostavljajući uređenje mnogih odnosa samome društvu, bez državnog intervencionizma, ona čini takvo društvo otpornijim. Naime, društveni odnosi u kojima ne učestvuje država kroz svoje institucije su održivi čak i kada državne institucije oslabe, dok društva u kojima je država prethodno duboko prodrila u društvene odnose mogu da dožive urušavanje morala ako te institucije oslabe. Iako je istina da tržišna privreda može da dovede do raspodele dobara koje se može smatrati nepravednijom, država i u njoj može da, oporezivanjem i preraspodelom dobara, takvu nepravdu makar ublaži ako ne i ispravi, kao što je i slučaj u državama Zapadne Evrope kod kojih je visoko razvijena socijalna funkcija.

Umesto svega navedenog, svrha ovog rada je da, pre svega ukaže na moguće uzroke kriminalizacije društva, osiromašenja, rasta nejednakosti, neispravljanja starih i činjenja novih nepravdi, demografskog sunovrata, kao i opadanja lične i državne bezbednosti u srpskom tranzicionom društvu. Željeni doprinos ovog rada je dakle da nam pomogne da bolje razumemo procese kroz koje smo prošli, ne bismo li iz njih izvukli odgovarajuće pouke, te učinili da ekonomske i političke promene koje stoje pred nama učine da živimo u razvijenijem i pravednijem društvu.

Skup analitičkih alata koji stoji iza naše kritike tranzicije u Srbiji pripada neoklasičnoj ekonomiji, dakle onom pogledu na ekonomiju koji dominira u savremenim svetskim naučnim i obrazovnim institucijama u državama tržišnih privreda. Naša je osnovna teza da je prilikom tranzicije u Srbiji ignorisan niz neuspeha tržišta koji dovode do neefikasne raspodele dobara i faktora proizvodnje, a društvo čine i nepravednijim i siromašnijim. Naime, težeći da nas udalje od slabosti planske privrede, političke elite u Srbiji nisu poklonile dužnu pažnju faktorima koji dovode do neuspeha tržišta³, kao ni činjenici da su intervencije radi uklanjanja takvih faktora sasvim legitimna dejstva države u tržišnoj privredi. Savršena konkurencija na tržištima je dakle preduslov da tržišna raspodela dovede do efikasnih ishoda. Da su tokom tranzicije problemi neuspeha tržišta postali veoma izraženi i nije iznenađujuće. Naime, tek tokom same tranzicije su političke i ekonomske elite naše zemlje dobile priliku da dublje spoznaju tržišnu privredu, kako njene vrline tako i njene slabosti. Sada, kada smo se sa slabostima tržišne privrede dovoljno dugo susretali opitno, a ne samo teorijski, valjalo bi da te slabosti sagledamo pa zatim i otklonimo, upravo zato da bismo u budućnosti u punoj meri iskoristili prednosti tržišne privrede. Naime, u onoj meri u kojoj tranzicione privrede nisu razvile institucije koje bi delovale u slučaju neuspeha tržišta, prednosti tržišne privrede su ostale neiskorišćene, što se između ostalog odrazilo i na priliv domaćih i stranih investicija (Rakita, Azdejković i Marković, 2012).

Ostatak ovog rada je ustrojen na sledeći način. Iduće poglavlje objašnjava pojam efikasne raspodele u neoklasičnoj ekonomiji, njegov značaj za fundamentalne teoreme ekonomike blagostanja, zavisnost pojma efikasnosti od sistema vrednosti, kao i razloge za neuspehe tržišta i probleme do kojih oni dovode. Poglavlje za njim opisuje neke od problema srpskog tranzicionog društva kao manifestacije neuspeha tržišta. Poslednje poglavlje iznosi naš zaključak o neophodnoj državnoj intervenciji kada nije postignuta puna efikasnost tržišta.

POJAM EFIKASNE RASPODELE I PROBLEM NEUSPEHA TRŽIŠTA

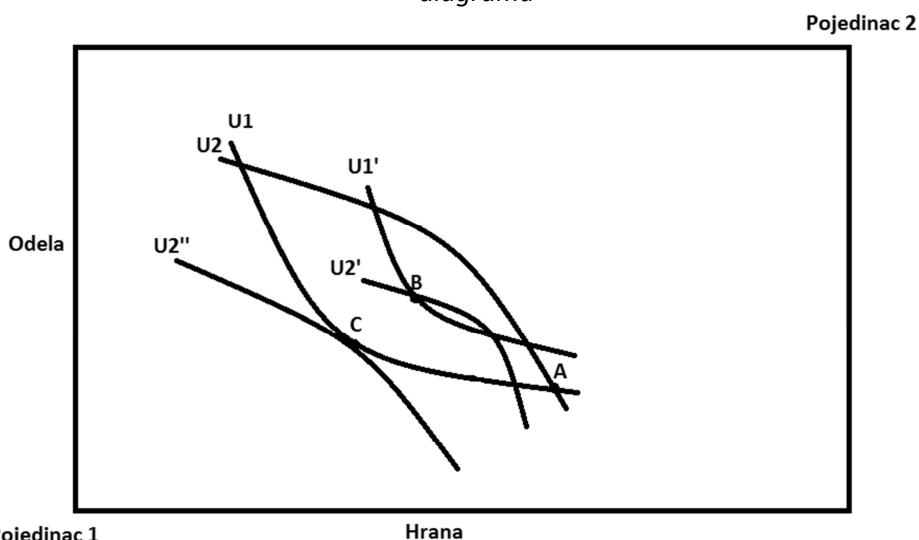
Svako društvo ima i svoj ekonomski sistem – sistem proizvodnje, raspodele resursa, dobara i usluga, koji uključuje i različite institucije, kako državne tako i privatne, kao i procese odlučivanja. Ekonomski sistem predstavlja mrežu formalnih i neformalnih institucija, što se odražava na transakcione i troškove pribavljanja informacija, kao i stepen rizika (Marković, Rakita i Filipović, 2015). Sa

³ Neuspeh tržišta (engleski: market failure).

naše tačke gledišta, a koristeći pojam Pareto efikasnosti iz neoklasične ekonomije, kvalitetan ekonomski sistem bi trebalo da dovede do dva ishoda. Pre svega, do raspodele resursa (za proizvodnju) i dobara (za potrošnju) koja je efikasna. Zatim, u mnoštvu raspodela koje su efikasne, do one koju dato društvo smatra za ispravniju odnosno pravedniju.

Zašto je važno da raspodela bude Pareto efikasna⁴ (Pindyck i Rubinfeld, 2001, str. 567)? Zato što neefikasna raspodela znači da bi, koristeći dostupne resurse odnosno dobra, bilo moguće uvećati nečije blagostanje bez smanjenja blagostanja bilo koga drugoga. Zato su neefikasne raspodele neophodno neoptimalne za jedno društvo, jer bi prelaskom na efikasnu raspodelu bilo moguće barem nekoga učiniti srećnijim pri tom nikoga ne oštetivši.

Grafikon 1. Ilustracija koncepta Pareto efikasnosti korišćenjem Edžvortovog diagrama



Izvor: Autorski originalni prikaz.

Da bismo ilustrovali koncept Pareto efikasnosti poslužićemo se Edžvortovim⁵ diagramom prikazanim na grafikonu 1. Svaka tačka unutar diagrama odgovara jednoj od raspodela ukupno dostupnih količina odela i hrane između dva pojedinca. Za početak, razmotrimo tačku A, koja leži na preseku kriva indiferentnosti U1 (koja objedinjuje sve tačke sa nekim jednakim nivoom

⁴ Od sada ćemo sažetije govoriti samo o efikasnosti, podrazumevajući Pareto efikasnost.

⁵ Francis Ysidro Edgeworth (1845–1926).

korisnosti⁶, U_1 , prvog pojedinca) i U_2 (koja objedinjuje sve tačke sa nekim jednakim nivoom korisnosti, U_2 , drugog pojedinca). Raspodela koja odgovara tački A je neefikasna, jer bi se prelaskom na tačku B, ili bilo koju drugu tačku unutar prostora koji uokviravaju krive U_1 i U_2 , došlo do raspodele gde bi oba pojedinca dostigla viši nivo korisnosti (jer je $U_1' > U_1$ i $U_2' > U_2$). Na sličan način možemo zaključiti da je i tačka B neefikasna. Raspodele A i B su dakle neophodno neoptimalne za društvo koje bi činila ova dva pojedinca, jer postoje raspodele kojima bi oba pojedinca dostigla viši nivo korisnosti. Za razliku od tačaka A i B, tačka C odgovara jednoj od efikasnih raspodela. Ona predstavlja tačku u kojoj je kriva indiferentnosti U_1 (koja odgovara prvom pojedincu) tangentna krivi indiferentnosti U_2'' (koja odgovara drugom pojedincu). Naime, bilo koji veći nivo korisnosti za prvog pojedinca bi odgovarao nekoj njegovoj krivi indiferentnosti koja je udaljenija od koordinatnog početka prvog pojedinca (donjeg levog ugla diagrama) u odnosu na krivu U_1 . Kriva indiferentnosti drugog pojedinca koja bi imala makar jednu zajedničku tačku sa gore pomenutom krivom prvog pojedinca bi dakle morala da bude bliža koordinatnom početku drugog pojedinca (gornjem desnom uglu diagrama) od krive U_2'' , odnosno odgovarala bi nižem nivou korisnosti. Možemo dakle zaključiti da je, uzimajući tačku C kao polazište, jedini način da se uveća blagostanje prvog pojedinca smanjenje blagostanja drugog pojedinca, kao i obrnuto. Zato je raspodela koja odgovara tački C efikasna.

Sada kada nam je jasnije kako značenje tako i značaj efikasnosti date raspodele, ostaje da razmotrimo kako je dostići. Do nje se može doći na više načina: kako centralnim planiranjem tako, u nekim slučajevima, i trgovinom na tržištu. U slučajevima kada se može doći do efikasne raspodele trgovinom na tržištu, to je lakši put od korišćenja državne intervencije. Naime, dok tržišno rešenje zahteva da svaki pojedinac samo zna tržišne cene i sopstvene preference, državna intervencija zahteva poznavanje preferenci svakog pojedinca u društvu. Srećom, prva fundamentalna teorema ekonomike blagostanja (Pindyck i Rubinfeld, 2001, str. 574) tvrdi da je svaka raspodela koja nastaje kao rezultat trgovine na tržištu na kojem vlada svršena konkurencija efikasna. To nam u velikoj meri olakšava zadatak jer, u slučaju da na tržištima vlada savršena konkurencija, dovoljno je dopustiti slobodnu trgovinu među poslodavcima i radnicima, kupcima i prodavcima, unutar države i među nacijama, i doći ćemo do raspodele koja je efikasna bez bilo kakve državne intervencije. Zato se jedna od prednosti tržišne privrede upravo i ogleda u njenoj sposobnosti da na lakši način i potpunije – dakle

⁶ Kriva indiferentnosti, odnosno kriva sa jednakim nivoom korisnosti (engleski: indifference curve).

bez potrebe da država poznaje preference svakog pojedinca, što je u praksi i nemoguće – dovede do efikasne raspodele.

Neuspesi tržišta

Tržišna privreda će dakle dovesti do efikasne raspodele bez državne intervencije samo ako na svim tržištima vlada savršena konkurencija. Na žalost, na mnogim tržištima ne vlada savršena konkurencija, te stoga ona ne uspevaju da dovedu do efikasne raspodele. Postoje četiri vrste takva neuspeha tržišta (Pindyck i Rubinfeld, 2001, str. 591): tržišna moć, nepotpune informacije, eksternalije i javna dobra.

Tržišna moć

Kada ih je malo, bilo kupci bilo prodavci mogu da utiču na formiranje cene na tržištu. Na primer, proizvođač koji nastupa kao monopolista će odlučiti da proizvodi tako da marginalni prihod (a ne cena) bude jednak marginalnom trošku što će dovesti do prodaje manje dobara po većoj ceni nego na tržištu sa savršenom konkurencijom. Proizvodni resursi koji na taj način budu oslobođeni će biti iskorišćeni u proizvodnji nekih drugih dobara, pa će doći do premale proizvodnje jednog, a prevelike proizvodnje drugih dobara. Državna intervencija koja bi na takvom tržištu svela cenu na marginalni trošak bi dovela do efikasnog ishoda.

Nepotpune informacije

Kada informacije o stvarnoj ceni ili kvalitetu proizvoda nisu dostupne kupcima, proizvođači imaju razloga da proizvode previše nekih a premalo drugih proizvoda. Na primer, ljudi bi možda kupovali manje vijetnamskog soma (pangasijusa) kada bi znali da (po kvalitetu) to nije domaći som. Regulisanje i kontrola kvaliteta, i zahtevanje da se kupcu daju na uvid sve važne informacije o proizvodu, su tip državne intervencije koji može da dovede do ponovnog uspostavljanja efikasnog ishoda.

Eksternalije

Do eksternalija dolazi kada kupovina ili proizvodnja nekog dobra imaju efekte koji nisu verodostojno odslikani u njegovoj tržišnoj ceni. Na primer, cena meda ne uzima u obzir korist koju pčele čine oprašujući voće. Da je cena meda veća, ili da je proizvodnja meda subvencionisana, med bi se više proizvodio i to bi povećalo i

proizvodnju voća. Internalizacija eksternalija, gde onaj koji čini drugome štetu biva kažnjen a onaj koji čini drugome korist biva za to nagrađen, je vrsta intervencije koja iznova uspostavlja efikasnu raspodelu.

Javna dobra

Dobra čije je korišćenje teško naplatiti (tj. odlikuje ih neisključivost), a mogu se jeftino obezbediti velikom broju ljudi (tj. odlikuje ih i nekonkurentnost) nazivaju se javnim dobrima. Na primer, stotine ljudi više neće smetati onima koji su na ulici bili pre njih da koriste javno osvetljenje. Istovremeno, kada se lampe jednom postave na ulice, ne mogu se sprečiti prolaznici koji nisu platili za osvetljenje da koriste njihovu svetlost. Zato bez neke vrste intervencije ili koordinacije, snabdevanja javnim dobrima ne bi ni bilo. Država koja bi organizovala snabdevanje javnim dobrima bi ispravila ovaj neuspeh tržišta i dovela do efikasne raspodele.

Imajući dakle u vidu da gore navedeni neuspesi tržišta dovode do neefikasnih raspodela, a da su neefikasne raspodele neophodno neoptimalne za jedno društvo, državne intervencije usmerene ka ispravljanju neuspeha tržišta imaju snažno teorijsko opravdanje.

Izbor željenog među različitim efikasnim ishodima

Efikasnost ishoda je jedan od kriterijuma za davanje suda o kvalitetu ekonomskog sistema, ali nije i jedini. Drugi je pravednost ishoda do kojih dati sistem dovodi. Uzmimo za primer razmenu između dva pojedinca, od kojih jedan ima dva odelca, a drugi deset porcija hrane, dok su obojici potrebni i odeća i hrana. Kvalitetan ekonomski sistem će im omogućiti razmenu koja će dovesti do efikasnog ishoda od koje će biti bolje obojici, recimo tako što će, po dogovoru, razmeniti jedno odelo i nekoliko porcija hrane. Razmotrimo sada slučaj u kojem jedan od pojedinaca ima oba odelca i deset porcija hrane, a drugi nema ništa. Na grafikonu 1, to bi odgovaralo raspodeli u gornjem desnom uglu. Ako prvome nije stalo do drugoga, neće biti moguće bilo šta od njega preneti drugome, a da se on ne oseti oštećenim. Zato je i takva raspodela efikasna, iako bi u mnogim društvima rekli da nije pravedna. Kvalitetan ekonomski sistem će zato češće dovoditi do pravednijih ishoda, bilo kroz tako ustrojene tržišne institucije, bilo kroz neku vrstu preraspodele. Takva preraspodela bi mogla da bude indirektna, na primer gde bi veći porezi koje bi plaćali bogati bili korišćeni za školovanje siromašnih, ne bi li im se tako omogućio bolje plaćen posao u budućnosti, ili direktna, gde bi država jednostavno uzimala novac od bogatih a davala siromašnima.

U slučaju da bi preraspodela dovela do prelaska sa nepravedne raspodele koja je efikasna na pravedniju ali neefikasnu raspodelu, rešavanje jednog problema bi stvorilo drugi. Srećom, druga fundamentalna teorija ekonomike blagostanja (Pindyck i Rubinfeld, 2001, str. 577) nam govori da bilo koja efikasna raspodela može da se dobije kao rezultat trgovine na tržištu na kojem vlada savršena konkurencija, ako se za polazište odabere neka odgovarajuća raspodela dobara. Uslov je da su preference pojedinaca konveksne⁷. Dakle, preraspodela neće dovesti do neefikasnosti, ako na tržištima vlada savršena konkurencija, što je razlog više da se isprave neuspesi tržišta.

Važno je još istaći da samo pitanje šta je pravedno zavisi od sistema vrednosti. Zato će se društva sa različitim sistemima vrednosti opredelivati za ekonomske sisteme koji se razlikuju po preraspodeli koju vrše, odnosno po tome da li je vrše, na koji način i u kojoj meri.

Zavisnost samog pojma efikasnosti od sistema vrednosti

Značaj sistema vrednosti za određivanje pravednije preraspodele je opšte poznat, i u standardnim udžbenicima mikroekonomije naglašen. To, sa druge strane, nije slučaj sa značajem sistema vrednosti za sam pojam efikasnosti. S obzirom na to da problemi neuspeha tržišta, koji se nalaze u centru naše pažnje u ovom radu, odgovaraju raspodelama koje nisu efikasne, smatramo neophodnim da ukažemo i na vezu između sistema vrednosti i samog pojma efikasnosti. Naime, o tome da li

⁷ Preference su konveksne ako za svaka tri skupa dobara \mathbf{x} , \mathbf{y} , i \mathbf{z} , koji su elementi seta potrošnje \mathbf{X} (t.j. za sve $\mathbf{x}, \mathbf{y}, \mathbf{z} \in \mathbf{X}$), gde je \mathbf{y} barem podjednako dobro kao \mathbf{x} , i \mathbf{z} je barem podjednako dobro kao \mathbf{x} (t.j. $\mathbf{y} \succcurlyeq \mathbf{x}$ i $\mathbf{z} \succcurlyeq \mathbf{x}$), i za svako $\theta \in [0,1]$, važi da je $\theta\mathbf{y} + (1-\theta)\mathbf{z} \succcurlyeq \mathbf{x}$. Konveksne preference odgovaraju konveksnim krivama indiferentnosti, kao što su krive prikazane na grafikonu 1. Intuicija konveksnosti je u principu zasićenja: što više jednog dobra imamo, to smo spremni da se za dodatnu jedinicu tog dobra odrekemo sve manje količine drugog dobra. Recimo, što više odela imamo, to smo voljni da se odrekemo sve manje hrane da bismo stekli još jedno odelo, i obrnuto. Naime, što više nečega imamo, to ga manje cenimo. Drugim rečima, kod konveksnih preferenci suočavamo se sa opadanjem marginalne stope supstitucije tokom kretanja niz krivu indiferentnosti. Na našem primeru, za funkciju korisnosti koja zavisi od količine odela \mathbf{O} i hrane \mathbf{H} , $\mathbf{U}(\mathbf{O},\mathbf{H})$, marginalna stopa supstitucije odela \mathbf{O} za hranu \mathbf{H} jednaka je $\mathbf{MRS}_{\mathbf{O}\mathbf{H}} = \mathbf{MU}_{\mathbf{O}}(\mathbf{O},\mathbf{H})/\mathbf{MU}_{\mathbf{H}}(\mathbf{O},\mathbf{H})$, gde su $\mathbf{MU}_{\mathbf{O}}$ odnosno $\mathbf{MU}_{\mathbf{H}}$ prvi parcijalni izvodi funkcije korisnosti u odnosu na odela, \mathbf{O} , odnosno hranu, \mathbf{H} (Pindyck i Rubinfeld, 2001, str. 69; Mas-Colell, Whinston i Green, 1995, str. 551).

je neki ishod efikasan, se po našem mišljenju, može govoriti samo u okviru određenog sistema vrednosti. Tačnije, onog sistema vrednosti koji je istovremeno sadržan u preferencama pojedinaca koji trguju na tržištu. Da bismo opisali datu zavisnost, poslužićemo se sledećim primerom.

Razmotrimo dve zemlje među kojima nema trgovine, a u svakoj od kojih se proizvode i hrana i oružje. Ako se dve vlade dogovore da dozvole slobodnu trgovinu među svojim stanovnicima, ona bi mogla da dovede do toga da se u jednoj od zemalja proizvodi pre svega hrana, a u drugoj pre svega oružje. Na prvi pogled bismo mogli reći da je takav ishod efikasan. Naime, znamo da specijalizacija u proizvodnji onoga dobra u kojem zemlja ima komparativnu prednost omogućava potrošnju desno od budžetskog ograničenja za slučaj samodovoljnosti, odnosno potrošnju na višem nivou korisnosti (Salvatore, 1998, str. 5). Ipak, postavlja se pitanje da li su, kupujući oružje od svojih suseda, stanovnici zemlje koja se specijalizovala u proizvodnji hrane bili svesni činjenice da bi na taj način mogli da učine svoju zemlju ranjivijom u slučaju rata. Naime, ako budu napadnuti od istog suseda sa kojim su trgovali, ili nekog njegovog saveznika, nije verovatno da bi taj sused bio i dalje voljan da im prodaje oružje, što bi ugrozilo njihovu sposobnost da se odbrane. Da bismo opisani ishod koji uključuje specijalizaciju, okarakterisali kao neuspeh tržišta izazvan nepotpunim informacijama, neophodno je da je sposobnost da se odbrani zemlja u slučaju rata vrednost do koje je datom društvu stalo. Recimo da je to izvedena vrednost, koja potiče od vrednosti čuvanja nacionalnog identiteta, koji bi bio ugrožen stranom vlašću. Sa druge strane, u slučaju da društvo ima takve vrednosti da ne drži do nacionalnog identiteta, gore pomenuta specijalizacija u proizvodnji bi mogla i da ne predstavlja neuspeh tržišta. Razmotrimo na kraju i pitanje materijalnog blagostanja stanovništva, do koga je društvu verovatno stalo. U slučaju da izgubljeni rat i strana vlast koja bi sledila ugrožavaju materijalno blagostanje, specijalizacija predstavlja neuspeh tržišta. U slučaju da strana vlast ne ugrožava materijalno blagostanje, specijalizacija je efikasan ishod. Iz našeg primera možemo dakle izvući dva zaključka u vezi sa tim šta se ima smatrati za efikasan ishod. Prvo, pitanje efikasnosti je donekle pitanje sistema vrednosti (na primer, da li je društvu stalo do nacionalnog identiteta). Drugo, pitanje efikasnosti je donekle pitanje mišljenja o tome šta određene akcije mogu doneti u budućnosti, uzimajući u obzir sve trenutno dostupne informacije (na primer, da li se može očekivati da strana vlast ugrozi, održi ili poboljša materijalno blagostanje stanovništva u okupiranoj zemlji).

NEKI PROBLEMI SRPSKOG TRANZICIONOG DRUŠTVA KAO NEUSPESI TRŽIŠTA

Do sada smo pripremali analitički alat kojim ćemo analizirati nekoliko problema srpske tranzicije. Objasnili smo pojam efikasnosti i značaj toga da ekonomski sistem dovodi do efikasnih ishoda, razmotrili zavisnost efikasnosti ishoda od sistema vrednosti, upoznali se sa vrstama neuspeha tržišta koji sprečavaju dostizanje efikasnih ishoda, i opravdali državnu intervenciju nasuprot neuspeha tržišta. Problemi koje ćemo razmotriti su sledeći: neophodnost vremena za formiranje tržišta vrednim privrednim subjektima, državno vlasništvo kao način da se suzbije tržišna moć, kao i neke pozitivne i negativne eksternalije u društvima u tranziciji.

Neophodnost vremena za formiranje kvalitetnih korporativnih tržišta

Vera u prednost tržišne u odnosu na plansku privredu je bila pokretač masovnih privatizacija širom zemalja Istočne Evrope i bivšeg Sovjetskog Saveza. Neretko je plan bio da tranzicija bude ne samo potpuna već i brza (Sachs, 1994), uprkos nepostojanju tržišnih institucija, specijalizovanih posrednika i teškoće u primeni ugovora (Khanna i Palepu, 1997). Jaka ideološka motivacija da se krene u privatizaciju na žalost nije računala sa dve činjenice: da je za uspeh same privatizacije potrebno postojanje kvalitetnih korporativnih tržišta, što podrazumeva i postojanje dovoljnog broja platno sposobnih kupaca koji su do novca došli legalnim putem, kao i da legitimnost prelaska zavisi i od toga kako sam proces štiti dobrobit celokupnog stanovništva. Naime, zemlje Istočne Evrope i i Sovjetski Savez su se odlikovale manjom imovinskom nejednakošću od drugih svetskih regiona (Milanović, 2002). Ilustrovaćemo to sledećim poređenjem: radnik u proizvodnji bi imao stan, lošiji domaći automobil i roditeljsku kuću na selu, a rukovodilac iste firme, stan, nešto bolji domaći automobil i vikendicu na moru. Kako se onda može očekivati da neko ko je u takvoj zemlji došao do novca na zakonit način bude u stanju da kupi firmu čija se vrednost meri čak i milionima, a kamoli stotinama miliona dolara? Brza prodaja vrednih firmi je zato dovela do cvetanja korupcije i drugih vrsta kriminala. Kao rezultat tog procesa, često nekompetentni pojedinci su se dokopali vrednih proizvodnih resursa za malu cenu, neretko našavši isplativijim da firmu ili njenu imovinu preprodaju bez ulaganja u njenu proizvodnu moć. Protok vremena im je dakle doneo ograničenu materijalnu dobit, privredi propadanje, a društvu kriminalizaciju.

Takav prelazak na tržišnu privredu je, sa stanovišta celog društva, bio još i nelegitiman iz sledećih razloga. Brza prodaja čini trenutnu ponudu velikom u odnosu na istovremenu potražnju, i tako obara prodajnu cenu ponuđenih preduzeća, smanjujući prihod iz kojeg bi država mogla da, makar kroz različite usluge, kompenzuje građane čijim je radom najveći broj privatizovanih firmi i izgrađen posle Drugog svetskog rata. Istovremeno, vraćanje imovine, ili odgovarajuća kompenzacija, naslednicima onih čiju je imovinu komunistička vlast iz ideoloških razloga oduzela posle Drugog svetskog rata nije uzeto za prioritet u procesu privatizacije.

Državno vlasništvo kao način da se suzbije tržišna moć

Tokom tranzicije sa planske na tržišnu privredu, državno vlasništvo u preduzećima je predmet oštre kritike. Na primer, jedan od kriterijuma za odabir projekata Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) je da li će projekat dovesti do povećanja privatnog vlasništva kroz privatizaciju, ili do nove proizvodnje dobara ili pružanja usluga kroz privatni sektor (EBRD, 2016). Naročito su na udaru velika javna preduzeća, koja zbog svoje veličine naročito privlače pažnju. Kritičari državnog vlasništva ističu da isto dovodi do nepotizma i korupcije, te da profit javnih preduzeća nije odgovarajući način da se puni budžet. Pored toga naglašava se da je broj zaposlenih u javnim preduzećima osetno iznad optimuma, što se dokazuje podatkom da nakon prelaska u privatno vlasništvo kod ovih kompanija pada broj zaposlenih i raste produktivnost (Rakita i Marković, 2013b). Jedan od kontraargumenata koji se ističe je da prisustvo stranih kompanija dovodi do efekata „istiskivanja“ odnosno da strane kompanije domaćim otežavaju pristup domaćem tržištu i izvorima finansiranja (Mišun i Tomšk, 2002). Na primer u kampanji protiv prodaje Telekomu čulo se da su pojedina javna preduzeća toliko velika da se ne bi mogao naći domaći kupac, dok bi strani kupac doveo i strane dobavljače koji bi preuzeli poslove od domaćih dobavljača, stvorivši jednu vrstu negativne eksternalije (Vujić et al., 2010).

Mi bismo izneli još i sledeća dva argumenta u korist državnog vlasništva nad pojedinim preduzećima. Prvo, može se očekivati da strani vlasnici budu manje spremni da doniraju projekte od značaja za nacionalnu kulturu zato što istu ne osećaju kao svoju. Ovo ne bi mogao da bude argument u prilog trajnog državnog vlasništva nad pojedinim preduzećima, jer se projekti od značaja za nacionalnu kulturu mogu finansirati i na druge načine. Ipak, pitanje alternativnog finansiranja takvih projekata je nešto što treba rešiti pre prodaje državnih preduzeća. Drugo, državno vlasništvo nad pojedinim preduzećima, ali u ovom slučaju trajno, se može koristiti kao način da se ispravi neuspeh onih tržišta gde neophodno dolazi do

projavljivanja tržišne moći pojedinih preduzeća. Razmotrimo dve podvrste ovog problema.

U prvom slučaju, imamo prirodne monopole, dakle preduzeća u sektorima gde je trošak proizvodnje dobra ili pružanja usluge po jedinici niži ako ga vrši jedna firma (Viscusi, Vernon i Harrington, 2000, str. 337). To je pre svega slučaj sa dobrima ili uslugama gde je fiksni trošak izuzetno visok te čini veliki deo ukupnog troška proizvodnje, što će češće biti slučaj ako je nacionalno tržište malo. Kao primer za to se može uzeti železnička pruga. Svakako da bi pravljenje više paralelnih pruga koje bi bile u vlasništvu različitih firmi poskupelo trošak prevoza, jer bi manji broj vozova trebalo da plati za izgradnju i održavanje jedne pruge. Iako proizvodnja manje košta ako je na tržištu samo jedna firma ona će se, ako želi da maksimizuje profit, ponašati kao monopolista što će značiti neuspeh tržišta. Ovaj se problem može rešiti na dva načina. Država bi mogla da odobri osnivanje datog preduzeća u privatnom vlasništvu, odnosno da ga proda, i da zadrži ulogu u određivanju cena i kvaliteta. Drugi je način da država preuzme ovu firmu, odnosno da ostane njen vlasnik, i da određivanjem cene ne nastupi kao monopolista, već da cenom samo pokrije marginalni trošak i eventualno obezbedi dovoljno profita za dalja ulaganja. I jedno i drugo rešenje su skopčani sa rizicima pri implementaciji, i empirijsko je pitanje koje bi rešenje bilo bolje. Mi bismo ipak primetili da je, naročito u siromašnoj državi, sa ne naročito jakim institucijama, u društvu koje prolazi kroz moralnu krizu, ipak moguće lakše kontrolisati broj i plate zaposlenih, i nivo stručne sprema, te tako sprečiti makar deo zloupotreba koje se s pravom pripisuju državnom vlasništvu, nego se odupreti težnji ka monopolskom ponašanju privatne firme sa velikom koruptivnom moći.

U drugom slučaju imamo tržišta koja su, iz tehnoloških razloga, dovoljne veličine za svega nekoliko preduzeća, što otvara prostor da koordinacija i saradnja između njih bude gotovo izvesna. Nastupajući sa pozicija tržišne moći ona dakle dovode do tržišne strukture oligopola i neuspeha tržišta (Viscusi, Vernon i Harrington, 2000, str. 101). U Srbiji su kao kritični sektori po ovom pitanju izdvajaju maloprodaja (Stojanović, Stanišić i Veličković, 2010) i bankarski sektor (Lončar i Rajić, 2012). Ovaj se problem može rešiti na dva načina. Država bi mogla da se opredeli samo za privatno vlasništvo u datom sektoru, odnosno da proda svoje preduzeće ili više njih, a da zadrži ulogu u regulisanju cena i kvaliteta. Ovo je model koji najčešće zastupaju pristalice prelaska na tržišnu privredu. Ono što u praksi na žalost ne biva dovoljno naglašeno je da bi regulaciono telo kojem bi bio poveren ovaj zadatak trebalo da ima jasan i glasno proklamovan mandat da kontroliše i suzbija kartelizaciju. Dodatnu teškoću predstavlja tajnost podataka koje takvo državno regulaciono telo prikuplja, štiteći poslovne tajne preduzeća u

datom sektoru. Zbog te tajnosti javnosti može da bude veoma teško da odredi u kojoj meri akteri na regulisanom tržištu zadržavaju tržišnu moć (Visudhiphan, Ilić i Mladjan, 2002), što otežava nezavisnu kritiku. Drugi način za ispravljanje opisanog neuspeha tržišta je da država zadrži vlasništvo u delu preduzeća u datom sektoru. Dok svakako ne bi bilo neophodno da udeo državnih preduzeća u datom sektoru bude većinski, bilo bi potrebno da taj deo bude dovoljno veliki da nivoom kvaliteta ponuđenih dobara i usluga, kao i njihovom cenom, državna preduzeća razbijaju tržišnu moć ostatka datog sektora i pozitivno utiču na kvalitet ponude. Legitimnost državnog vlasništva u sektorima opisanih karakteristika se dovodi u pitanje argumentom da država može da se ograniči na izvore sredstava nezavisne od profita javnih preduzeća. Negativne pojave nepotizma i neproduktivnosti zaposlenih se još navode kao argument protiv takvog državnog vlasništva. Ali, nije zastupljen argument da upravo državnim vlasništvom u delu sličnih sektora može da se ispravi neuspeh datih tržišta izazvan tržišnom moći. Po našem mišljenju, politika državnog vlasništva nad delom sektora gde postoji opasnost od ispoljavanja tržišne moći, ali sa jasno definisanim mandatom državnih preduzeća da sprečavaju kartelizaciju sektora predstavljajući konkurenciju privatnom delu istog kako cenom tako i kvalitetom, može da bude veoma uspešan način ispravljanja neuspeha tržišta. Na žalost, trenutna praksa u nekim od takvih sektora u Srbiji, recimo sektoru mobilne telefonije i interneta, u velikoj meri daje povoda kritičarima državnog vlasništva. S obzirom na visoke cene usluga, kao i veoma agresivne i za našu kulturu nepristojne načine pridobijanja i zadržavanja korisnika, državna firma nastupa kao saučesnik u kartelizaciji, u zamenu za deo profita, umesto da politikom cena i pristojnošću odnosa prema klijentima kroz konkurenciju koju pruža, primora ostale firme u sektoru da je slede.

Neke pozitivne i negativne eksternalije u društvima u tranziciji

Još bismo želeli da ukažemo na to da se niz problema društava u tranziciji može posmatrati kao neuspeh tržišta kao posledica pozitivnih ili negativnih eksternalija. Navešćemo dva takva primera. Naime, pozitivne eksternalije rađanja dece kao i negativne eksternalije rijaliti programa.

Pozitivne eksternalije rađanja dece

Jedna od odlika većine zemalja u tranziciji je izražen pad u broju stanovnika. Važan razlog za taj pad su migracije: u većini slučajeva je deo radno i reproduktivno sposobnog stanovništva tokom tranzicije napustio zemlju, kako zbog pogoršanja ekonomskih prilika tako i zbog smanjenja ograničenja na kretanje radne snage. Naime, tranzicija je bila često skopčana kako sa ukidanjem zabrane napuštanja

zemlje tako i sa uspostavljanjem međunarodnih sporazuma koji kretanje stanovništva omogućavaju (recimo u procesu pristupanja Evropskoj uniji). Drugi deo pada je posledica drastičnog smanjenja rađanja kod stanovništva koje ostaje u zemlji, pada koji se uglavnom vremenski podudara sa početkom prelaska na tržišnu privredu. Dok mehanizmi uzročne veze između ekonomskih i društvenih promena u tranziciji i smanjenja rađanja predstavljaju predmet studija u više naučnih disciplina, za nas je dovoljno da konstatujemo da je opisana demografska promena karakteristika društava u tranziciji. S obzirom da je odluka o rađanju dece na roditeljima, a da posledice njihove odluke oseća i samo društvo u kojem žive, jasno je da ovde može biti reči o nekoj vrsti eksternalija.

Naime, smanjenje rađanja kod stanovništva u Srbiji ima niz negativnih posledica na društvo, od kojih ćemo istaći sledeće. Jedna od takvih posledica je buduće smanjenje radne snage, što ugrožava i blagostanje starijih generacija, čije se penzije isplaćuju od doprinosa sadašnjih radnika. Druga posledica je gubitak dece kao nosioca kako sadašnje tako i buduće tražnje, pa i za onim dobrima i uslugama koja nisu međunarodno razmenjiva. Treća posledica je ugrožavanje opšte bezbednosti, jer starenjem stanovništva država ostaje sa manjim brojem vojno sposobnih, dok se čitave oblasti zemlje prazne. Jedna od mera kojom bi se donekle moglo suprotstaviti opisanoj promeni je prihvatanje imigrantskog stanovništva. Oni bi naime mogli da zamene radnu snagu koja bi nedostajala u budućnosti. Smatramo da sa ovim rešenjem može da ima barem nekoliko problema. Problemi integracije imigranata značajno različite kulture mogu da dovedu do formiranja niza poddruštava na istoj teritoriji, koja bi mogla da postanu konkurentna ako ne i suprotstavljena. Da tako podeljeno društvo može da doživi veoma tragičan kraj, naročito u politički i ekonomski turbulentnim periodima, sasvim je jasno iz iskustva sa raspadom bivše Jugoslavije. Takođe nije jasno da li bi imigranti sa istom srčanošću kao domaće stanovništvo branili zemlju u slučaju rata. Šta više, to što zemlje u tranziciji, zbog ekonomskih problema, trenutno nisu naročito poželjna destinacija za imigraciju najverovatnije čini nivo obrazovanja imigranata koje mogu privući nižim, a društvenu integraciju još težom. Naseljavanje značajnog broja imigranata se još može i posmatrati sa tačke gledišta političke legitimnosti. Naime, ako je samo postojanje zemlje rezultat truda i žrtava prethodnih generacije koje su zemlju stvorile, odbranile, i svom potomstvu ostavile u nasleđe, i ako imigranti nemaju želju da prihvate i da osnaže date tekovine, onda nije jasno zašto bi trenutni stanovnici neke zemlje deo svoga nasleđa nekome poklonili, a svoj ostatak ugrozili. Imajući dakle u vidu pozitivne eksternalije rađanja dece, kao i teškoće koje su skopčane sa tim da ih imigranti zamene, smatramo da je dužnost države da pronade uspešne načine da podstakne osnivanje i razvoj višedetnih porodica.

Negativne eksternalije rijaliti programa

Dugo vremena oblast medija je smatrana za stratešku granu usled brige za nacionalnu bezbednost. Stoga je u datom periodu dominirao državni uticaj u ovoj oblasti. Poslednjih par decenija sa liberalizacijom ekonomskih odnosa na globalnom nivou dolazi i do postepenog povlačenja države iz ovog sektora. Sektor se prvo otvara za privatne investitore, a zatim i za investitore iz inostranstva što doprinosi njegovoj dinamičnosti i bržem razvoju. Ipak, većina zemalja je ostavila po jednu ili više medijskih kuća u državnom vlasništvu kako bi putem njih uticala na ostvarenje osetljivih političkih, socijalnih i bezbednosnih ciljeva.⁸ Drugi način delovanja države na kretanja u ovoj grani je zakonski okvir koji prvenstveno reguliše komparativni marketing (Rakita, 2009, str. 66), kao i promovisanje pojedinih socijalno osetljivih proizvoda (na primer, alkoholna pića, duvan i slično) i političkih organizacija.

Postavljanje medijskog sektora na dominantno tržišne osnove u Srbiji dovelo je i do nastajanja negativnih eksternalija koje utiču na celokupni ekonomski sistem. Usled zastupljenosti u najgledanijim terminima i agresivnim promotivnim kampanjama, rijaliti programi su stekli veliku popularnost. Visok nivo gledanosti rijaliti programa izaziva pozitivne ekonomske efekte na poslovne rezultate televizijskih stanica na kojima se ovi programi emituju, mobilnih operatera preko kojih se odvija glasanje, novinskih agencija koje prenose dešavanja u ovim emisijama i kompanija koje se u njima oglašavaju. Konačno, koristi ostvaruju učesnici u programu i država po osnovu prikupljenih poreza i doprinosa. Međutim, negativne eksternalije ovog formata zabavnog programa se manifestuju na dva načina. Naime, kroz dodatne troškove za celokupno društvo i kroz neefikasnu raspodelu resursa.

Rijaliti programi svojim sadržajem u pozitivan kontekst stavljaju nasilje, kriminal, promiskuitet i ostale socijalne devijacije. Na ovaj način rijaliti programi na dugoročnoj osnovi podstiču ponašanje stanovništva koje dovodi do rasta troškova za funkcionisanje državnih institucija. Na primer, rast kriminaliteta dovodi do rasta troškova funkcionisanja policijskih službi, tužilaštva, sudstva, kaznionica i socijalnih službi. Pored toga, dodatni troškovi za društvo su vrednost uništene imovine, troškovi zdravstvenih ustanova usled pružanja pomoći žrtvama kriminala, troškovi oštećene i uništene imovine u kriminalnim aktivnostima i konačno izgubljeni

⁸ U Srbiji je to RTS, u Velikoj Britaniji BBC, u Italiji RAI itd. Neke od medijskih kuća u državnom vlasništvu su pored domaćeg stanovništva usmerene i na stanovništvo inostranih zemalja (BBC, Russia Today, DW, Slobodna Evropa, Glas Amerike itd.).

životi. Na ovaj način se troškovi negativnih eksternalija direktno i indirektno prevaljuju na poreske obveznike.

Ništa manje važan nije ni uticaj rijaliti programa na neefikasnu raspodelu resursa. Naime, stanovništvo dobija poruku da učestvovanje u ovom tipu emisija i oponašanje njihovih učesnika predstavlja profitabilniju alternativu nego obrazovanje, rad u državnim institucijama i privatnim kompanijama, ili pokretanje sopstvenog posla. Takođe, kompanijama je usled neotklanjanja negativnih eksternalija, recimo posebnim porezima na taj tip emisija, isplativije da ulažu u rijaliti programe, nego na primer, u obrazovni program.

ZAKLJUČAK

Širom država Istočne Evrope i bivšeg Sovjetskog Saveza, tranzicija na tržišnu privredu je bila motivisana željom za izgradnjom pravednijeg ekonomskog sistema koji će doneti i materijalno blagostanje. Nada da će tako i biti se zasnivala na uverenju da će smanjenje državnog vlasništva i intervencionizma omogućiti tržištu da dovede privredu zemlje do granice njenih proizvodnih mogućnosti kao i do efikasne raspodele dobara i usluga. U posledično bogatijem društvu, eventualne socijalne nepravde bi potom uvek mogle da se isprave delimičnom preraspodelom od bogatih ka siromašnima, nalik na iskustvo država Zapadne Evrope. Ono što je stalo na put ovom idealu je problem neuspeha tržišta, dok ga je neuskustvo političkih elita tranzicionih zemalja u suočavanju sa njim učinilo još ozbiljnijim.

U ovom radu objašnjene su sve četiri vrste neuspeha tržišta: tržišna moć, nepotpune informacije, eksternalije i javna dobra. Dok je poznato da izbor željenog efikasnog ishoda, do kojeg se dolazi preraspodelom bogatstva koju vrši država sa socijalnom funkcijom, zavisi od sistema vrednosti institucija te države, ukazano je na to da i sam pojam efikasnosti nekog ishoda zavisi od sistema vrednosti učesnika na tržištu. Objasnivši odnos između sistema vrednosti i pojma efikasnosti, jednog od osnovnih pojmova neoklasične ekonomije, niz problema srpskog tranzicionog društva su predstavljeni kao primeri neuspeha tržišta. Naime, ukazano je na neophodnost vremena za formiranje kvalitetnih korporativnih tržišta, obrazložena je mogućnost korišćenja državnog vlasništva nad preduzećima za suzbijanje tržišne moći u sektorima sklonim kartelizaciji, dok su neke demografske i medijske promene karakteristične za tranziciju predstavljene kao primeri eksternalija. Svrha navedene liste tržišnih neuspeha nije da bude iscrpna, ona je daleko od toga, već da ilustruje na koji se način deo osnovnog alata neoklasične ekonomije može koristiti za analizu kako ekonomskih tako i

društvenih problema zemalja u tranziciji. U domenu ovog rada se ne nalazi da detaljno razradi načine za državnu intervenciju koji bi navedene neuspehe tržišta ispravili. Ipak, s obzirom da on opisuje neke tranzicione fenomene kao neuspehe tržišta, on se svakako može i treba koristiti da državnu intervenciju nasuprot takvih neuspeha opravda, a sve sa ciljem potpunog korišćenja prednosti tržišne privrede.

LITERATURA

- [1] Cerović Božidar (2004), *Ekonomika tranzicije*, Ekonomski fakultet, Beograd.
- [2] European Bank for Reconstruction and Development (2016), *Transition Impact Criteria*, <<http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/transition-impact.html>>, Stranici pristupljeno: 24.11.2016.
- [3] Khanna, Tarun and Palepu, Krishna (1997), „Why Focused Strategies May be Wrong for Emerging Economies“, *Harvard Business Review*, 75(4): 41-51.
- [4] Lončar, Dragan i Rajić, Vesna (2012), „Concentration and Competitiveness of the Banking Market in Serbia: Current Situation and Possible Future Changes under the Influence of Market Consolidation“, *Ekonomika preduzeća*, LX (6), 372-385.
- [5] Marković Dušan, Rakita Branko and Filipović, Davor (2015), “Strategic importance of Cross-border acquisitions for emerging market multinationals”, *Neostrategic Management: An International Perspective on Trends and Challenges*, Ivona Vrdoljak Raguž, Najla Podrug and Lara Jelenc (editors), Springer, Switzerland.
- [6] Mas-Colell, Andreu, Michael Whinston i Jerry Green (1995), *Microeconomic Theory*. Oxford University Press, Oxford.
- [7] Milanović, Branko (2002), „True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone“, *Economic Journal*, 112 (476): 51-92.
- [8] Mišun, Jan i Tomšk Vladimir, (2002). „Does FDI Crowd in or Crowd out Domestic Investment?“, *Eastern European Economics*, 40(2): 38-56.
- [9] Mladjan, Mrdjan M. (2011), „Accelerating into the Abyss: Financial Dependence and the Great Depression“, Economic History Association Annual Meeting, Boston.
- [10] Pindyck, Robert S. i Daniel L. Rubinfeld (2001), *Microeconomics*, 5th ed. Prentice Hall, Upper Saddle River.
- [11] Rakita Branko (2009), *Međunarodni marketing*, Ekonomski fakultet, Beograd.
- [12] Rakita, Branko i Dušan Marković (2013a), “Praksa antikoruptivnog i društveno odgovornog ponašanja međunarodno preuzetih kompanija”,

- Konkurentnost preduzeća u Srbiji*, Nebojša Janićijević i Stipe Lovreta, Ekonomski fakultet, Beograd.
- [13] Rakita, Branko and Dušan Marković (2013b), "The Effects of International Acquisitions in Serbia on Status and Engagement of Human Resources", *Industrija*, 41(1): 57 – 77.
- [14] Rakita Branko, Dragan Azdejković and Dušan Marković (2012), "Business Strategies in Unstable Institutional Environment – Case of BRIC Countries", *Journal of Serbian Management*, 7(2):309 – 320.
- [15] Ranđelović Saša, Mirjana Gligorić and Dušan Marković (2009), "The Determinants of FDI – Experience of Serbia", *Economic Policy and Global Recession*, Prašević Aleksandra, Cerović Božidar and Jakšić Miomir (editors), Faculty of Economics, Belgrade.
- [16] Sachs, Jeffrey (1994) „Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years”, *The Tanner Lectures on Human Values*.
- [17] Salvatore Dominick (1998), *International Economics*, 6th ed. Prentice Hall, Upper Saddle River.
- [18] Stojanović, Boban et al. (2010), „Problem zaštite konkurencije u trgovini na malo u Srbiji“, *Škola biznisa*, 3: 57-66.
- [19] Viscusi, W. Kip, John M. Vernon i Joseph E. Harrington, Jr. (2000), *Economics of Regulation and Antitrust*. 3rd ed. The MIT Press, Cambridge, MA and London, UK.
- [20] Visudhiphan, Poonsaeng, Marija D. Ilic, and Mrdjan M. Mladjan (2002), "On the Complexity of Market Power Assessment in the Electricity Spot Markets", *Proceedings of the IEEE PES Winter Power Meeting*, New York City, January 27-31.
- [21] Vujic, Jasmina et al. (2010), „Peticija protiv prodaje Telekom”, <<http://www.nspm.rs/ekonomska-politika/peticija-protiv-prodaje-telekoma.html>>, Stranici pristupljeno: 24.11.2016.

POGLAVLJE 3

AKTUELNE SMERNICE EVROPSKE KOMISIJE ZA PRIPREMU PROJEKTNE DOKUMENTACIJE U PERIODU OD 2014. DO 2020. GODINE

Mališa Đukić¹

Apstrakt

U procesu pristupnih pregovora i obaveza koje Srbija preuzima predviđena su ulaganja i ko-finansiranje infrastrukturnih projekata u različitim oblastima uključujući energetski sektor, sektor transporta kao i sektor zaštite životne sredine. Uzimajući u obzir budžetska ograničenja na republičkom nivou i nivou lokalnih samouprava kao i srednjoročni cilj smanjenja budžetskog deficita i javnog duga zadovoljavanje kriterijuma ko-finansiranja bespovratnim sredstvima EU je od izuzetnog značaja. Početkom 2014. godine Evropska komisija je objavila nove smernice za pripremu projektne dokumentacije. U radu se analiziraju metodološke postavke i smernice pripreme projektne dokumentacije za period od 2014. do 2020. Analiza upućuje na zaključak da pre raspisivanja tendera za pripremu tehničke dokumentacije i (prethodne) studije opravdanosti investitor treba da razmotri uslovljavanje izrade projektne dokumentacije primenom metodologije Evropske komisije. Na taj način bi se stvorio potencijal za veći broj izvora finansiranja izgradnje infrastrukturnih objekata i doprinos ostvarivanju srednjoročnih ciljeva ekonomske i fiskalne politike.

Ključne reči: *Evropska unija, Evropska komisija, infrastruktura, analiza koristi i troškova, budžetski deficit, javni dug*

UVOD

Od izuzetnog je značaja za Srbiju da poveća svoju konkurentnost i poziciju u poređenju sa zemljama u regionu. Srbija mora da pokuša da unapredi tehnološku

¹ Dr Mališa Đukić, vanredni profesor, Beogradska bankarska akademija – Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd, e-mail: malisa.djukic@bba.edu.rs

kompoziciju svoje ekonomije u budućnosti i podstakne proizvodnju onih proizvoda za kojim je tražnja u EU najveća, a to su visokotehnološki proizvodi (Drašković, 2015). Prilikom pripreme projektne dokumentacija koja zajedno se prostorno planskom dokumentacijom čini sastavni deo dokumenta potrebnih za dobijanje građevinske dozvole Zakon o planiranju i izgradnji i propratni pravilnici ministarstva nadležnog za građevinarstvo predstavljaju pravni osnov za izradu generalnog projekta sa prethodnom studijom opravdanosti odnosno idejnog projekta sa studijom opravdanosti. Infrastrukturni projekti se finansiraju iz budžeta Republike Srbije ili budžeta opština i često sadrže komponentu finansiranja iz kredita banaka odnosno međunarodnih finansijskih institucija. Sa druge strane, radi obezbeđivanja dodatnih izvora finansiranja kao što su pretpristupni fondovi EU pored važećih zakona u Srbiju neophodno je uzeti u obzir i pravila odnosno smernice Evropske komisije.

SMERNICE EVROPSKE KOMISIJE ZA PRIPREMU PROJEKTNE DOKUMENTACIJE ZA PERIOD OD 2014. DO 2020. GODINE

Prema metodologiji Evropske komisije i Evropske investicione banke koja je sadržana u Vodiču Evropske komisije za analizu koristi i troškova za period od 2014. do 2020. godine izračunavanje performansi projekta vrši se na bazi neto inkrementalne analize. To podrazumeva da se analiza ne zasniva na izolovanom posmatranju performansi (u vidu koristi i troškova) mogućeg projektnog rešenja, već da se prilikom analize kao referentna tačka u odnosu na koju posmatramo promene u troškovima i koristima konkretnog rešenja polazi od toga šta bi se dešavalo ukoliko bi se operacije odvijale na uobičajen način, odnosno ukoliko predloženi projekat ne bi bio sproveden. Drugim rečima, cilj neto inkrementalne analize jeste dovođenje u vezu nastavka obavljanja operacija na uobičajen način (bazični scenario ili tzv. alternativa „bez projekta“) i scenarija koji bi uključivao primenu novog projektnog rešenja (tzv. alternativa „sa projektom“). Osnovni pristup svake investicione ocene jeste poređenje situacije „sa projektom“ i „bez projekta“. Da bi se izabrala najbolja opcija, korisno je na početku analize opisati bazični scenario. Ovaj scenario se često označava kao „ništa ne raditi“ scenario, a sam izraz ne znači da će operacije biti stopirane, već samo da će se odvijati bez dodatnih kapitalnih ulaganja. Posmatamo, dakle, šta će se dešavati u budućnosti pod okolnostima koje su pretpostavka analize. Ovaj scenario nije nužno skup, zbog već postojeće infrastrukture i ulaganja po tom osnovu koja su izvršena u prethodnom periodu i najčešće obuhvata samo operativne troškove i troškove održavanja.

U određenim okolnostima, scenario „bez projekta“ poredi se sa opcijom „uraditi nešto-minimalni projekat“ koja bi podrazumevala postojanje određenih investicionih izdataka (npr. za delimičnu modernizaciju postojeće infrastrukture), iznad tekućih operativnih troškova i troškova održavanja. U nekim slučajevima, na primer, javni investicioni projekti su podstaknuti potrebom da budu usklađeni sa novim propisima. U tom slučaju, opcija „uraditi nešto“ bi predstavljala projekat sa neophodnim minimalnim ulaganjima radi poštovanja propisa.

Nakon što je definisan bazični scenario, scenario koji podrazumeva „uraditi nešto“, potrebno je tražiti druga alternativna rešenja na bazi tehničkih, regulatornih, upravljačkih ograničenja i uslova tražnje. Kritična tačka u vremenu kada može doći do deformisanja evaluacije jeste da se zanemare relevantne alternative od kojih su najvažnije alternative niskih troškova.

Iskusni analitičar obično se fokusira na scenario „bez projekta“, scenario sa „minimalnim projektom“ i mali broj alternativnih rešenja „sa projektom“. Tako na primer, u oblasti sektora transporta, a u zavisnosti od procene postojećeg stanja, postoji mogućnost modernizacije železničke pruge sa jednim kolosekom u železničku prugu sa dva koloseka, usklađivanje ruta, obnovu gornjeg i donjeg stroja, modernizaciju železničkih stanica (stajališta) uključujući i prolaze kroz stanicu, obnovu postojeće infrastrukture (tuneli, mostovi i vijadukti), uvođenje novog sistema za signalizaciju, uvođenje novog telekomunikacionog sistema.

Sprovođenje analize troškova i koristi (u daljem tekstu CBA) podrazumeva nekoliko faza. Uopštena klasifikacija podrazumevala bi raščlanjavanje CBA na dva dela 1) tehnički deo koji bi obuhvatao analizu konteksta u okviru kog se sprovodi projekat, kao i analizu ciljeva samog projekta, tehničku izvodljivost projekta i njegovu funkcionalnost, ali i analizu tražnje za uslugama koje projekat nudi, 2) finansijski i ekonomski deo u okviru kog analiza započinje identifikovanjem svih rashoda i prihoda, izračunavanjem po tom osnovu finansijskih pokazatelja isplativosti projekta (što podrazumeva analizu troškova i koristi sa aspekta privatnog investitora i deo je finansijske analize). Nakon toga vrše se prilagođavanja kako bi se u obzir uzele društvene koristi i društveni troškovi. Sa tim u vezi, važno je posebnu pažnju posvetiti identifikaciji da li projekat koji je predmet razmatranja pripada mreži na nacionalnom ili međunarodnom nivou. Ovo je posebno važno za transport i energetiku u okviru kojih se projekti mogu sastojati od grupe međuzavisnih projekata. Kada projekti pripadaju određenoj mreži, prilikom ekonomske analize treba uzeti u obzir i koristi koje mogu postojati na transnacionalnom nivou.

Tabela 1. Referentni period za ekonomsku i finansijsku analizu po sektorima

Sektor	Period
Železnice	30
Putevi	25-30
Luke i aerodromi	25
Transport u gradu	25-30
Vodosnabdevanje i kanalizacija	30
Upravljanje otpadom	25-30
Energetika	15-25
Širokopojasne mreže	15-20
Istraživanje i inovacije	15-25
Poslovna infrastruktura	10-15
Ostali sektori	10-15

Izvor: ANNEX I to Commission Delegated Regulation (EU) No 480/2014.

Za potrebe CBA razmatraju se najmanje dve alternative – bazični scenario i scenario sa projektom. Kada su u pitanju projekti koji se odnose na železnički saobraćaj, preporučuje se da period za koji se vrše finansijska i ekonomska analiza iznosi 30 godina. Za projekte izgradnje ili ulaganja u puteve kao i transport u gradovima, preporučen je period od 25 do 30 godina.

Prilikom definisanja ciljeva projekta neophodno je da oni budu jasno definisani kako bi se razumelo da li konkretna investicija ima društvenu vrednost. Takođe, u koristi od projekta ne treba uvrstiti samo određene fizičke pokazatelje već sve društveno – ekonomske varijable koje su kvantitativno i kvalitativno mogu izmeriti. Jasno je da je izuzetno teško predvideti sve uticaje datog projekta. Fokus može biti na društvenoj analizi koristi i troškova, koja se ograničava na proučavanje definisanog skupa makroekonomskih varijabli i služi kao prečica za procenu ukupnog ekonomskog uticaja projekta. Na primeru transportnih projekata, kao koristi se najčešće navode poboljšanja transportnih uslova kako za prevoz ljudi, tako i za prevoz robe i to kako u okviru analizom definisanih granica projekta, tako i van tih granica (prelivanje uticaja projekta na transnacionalna područja), poboljšanje uslova u okviru životne sredine, kao i povećanje ukupnog društvenog blagostanja.

Kada je u pitanju ekonomska analiza, posmatra se društveni kontekst odnosno društveno blagostanje, a ne blagostanje privatnih investitora (vlasnika infrastrukture). To je ujedno najčešći razlog zbog kog su projekti ovog tipa i dalje atraktivni, iako vlasnici privatnog kapitala nemaju podsticaj da ih finansiraju. Sa

druge strane, finansijska analiza troškova i koristi osnov je i polazna tačka za ekonomsku analizu. Sa tim u vezi, ključni koncept u ekonomskoj analizi su obračunske cene u senci koje se zasnivaju na društvenim oportunitetnim troškovima, umesto na troškovima (cenama) koje postoje na tržištu i koje su najčešće „iskrivljene“.

Cene na tržištu („iskrivljene“ cene, vidljive cene) usled brojnih razloga ne odražavaju realne društvene vrednosti inputa i outputa. Jedan od njih je što su tržišta najčešće neefikasna. Primeri za to su monopoli i oligopoli čije su cene veće od marginalnih troškova i različita ograničenja trgovini (trgovinske barijere). Posledica je da potrošač plaća više, nego što bi platio da takve nesavršenosti ne postoje. Dakle, cene formirane na taj način ne oslikavaju pravu vrednost proizvoda i usluga. Slično je sa cenama koje su regulisane od strane države i koje bi da nije te regulative bile više.

Kada tržišne cene ne odražavaju društvene oportunitetne troškove, uobičajeni pristup je da se konvertuju u obračunske cene („cene u senci“) upotrebom odgovarajućih konverzionih faktora. Takođe, često mogu postojati troškovi i koristi projekta za koje tržišne vrednosti nisu dostupne. To su najčešće ekološki, društveni i uticaji na zdravlje stanovnika, za koje ne postoje tržišne cene, ali koji su značajni prilikom CBA projekta i kao takvi treba da budu ocenjeni i uključeni u analizu. Kada tržišne vrednosti nisu dostupne, efekti mogu biti kvantifikovani različitim tehnikama u zavisnosti od prirode razmatranih uticaja. Novčane vrednosti u tom slučaju nemaju finansijske implikacije, već samo služe kao sredstvo obračuna.

Prema metodologiji Evropske komisije smernice za ekonomsku analizu sažete su u pet koraka – konverzija tržišnih u obračunske cene, kvantifikacija netržišnih efekata, obuhvatanje dodatnih indirektnih efekata (ako postoje i ako su relevantni), diskontovanje troškova i koristi i izračunavanje indikatora ekonomskih performansi (ekonomska neto sadašnja vrednost, ekonomska stopa prinosa i benefit/cost ratio). Troškovi i koristi u okviru analize diskontuju se društvenom diskontnom stopom. Kriterijumi za navedene indikatore ekonomskih performansi isti su kao i za finansijske indikatore. Ekonomska neto sadašnja vrednost treba da bude veća od nule, da bi projekat bio prihvatljiv sa društvenog stanovišta, ekonomska interna stopa prinosa treba da bude veća od društvene diskontne stope, a benefit/cost ratio treba da bude veći od jedan. Kada su u pitanju infrastrukturni projekti, dešava da finansijski pokazatelji ukazuju na to da projekat nije isplativ (što znači da nije isplativ sa aspekta privatnog investitora). Ukoliko se

pokaže, kroz ekonomsku analizu, da projekat sa društvenog stanovišta jeste isplativ – treba pristupiti njegovoj realizaciji.

Na kraju analize, neophodno je izvršiti procenu rizika. Procena rizika sastoji se od proučavanja verovatnoće da će projekat ostvariti zadovoljavajuće performanse. Preporučeni koraci za procenu rizika projekta su – analiza osetljivosti, raspored verovatnoće za kritične varijable, analiza rizika, ocena prihvatljivog nivoa rizika, prevencija rizika. Analiza osetljivosti podrazumeva određivanje kritične varijable ili parametra modela. Takve varijable predstavljaju one varijable čije varijacije (pozitivne, ili negativne) imaju najveći uticaj na finansijske i ekonomske performanse projekta. Analiza se vrši variranjem jednog elementa u vremenu i određivanje efekata varijacije na internu stopu prinosa i neto sadašnju vrednost. Kao opšti kriterijum za izbor kritičnih varijabli, preporučuje se da se razmotre one promenljive za koje varijacija od 1% u odnosu na najrealniju procenu te varijable dovodi do odgovarajuće varijacije neto sadašnje vrednosti za više od 1% (elastičnost je veća od jedan). U nekim slučajevima, kada na primer istorijski podaci o kretanju varijabli u okviru sličnih projekata nisu dostupni, teško je utvrditi raspored verovatnoće kritičnih varijabli. U tom slučaju, kvalitativna analiza rizika je razumno opredeljenje koje bi podržalo analizu osetljivosti.

Metodologija finansijske analize nalaže upotrebu diskontovanja tokova u skladu sa regulativom EU broj 480/2014. Prilikom diskontovanja uzimaju se u obzir samo prilivi i odlivi gotovine. Amortizacija, rezerve i ostale stavke koje ne čine priliv i odliv gotovine se zanemaruju. Finansijska analiza se sprovodi iz ugla vlasnika infrastrukture. Ako vlasnik infrastrukture i operator nisu ista lica može se primeniti konsolidovani pristup. U tom slučaju se isključuju transferi sredstava između vlasnika i operatera da bi se na sagledala stvarana profitabilnost investicije ne vezano od internih plaćanja. Ovo je izvodljivo posebno u slučajevima kada operater pruža uslugu u ime vlasnika uz pomoć koncesionog ugovora.

Odgovarajuća finansijska diskontna stopa je usvojena radi izračunavanja neto sadašnje vrednosti budućih tokova gotovine. Finansijska diskontna stopa reflektuje oportunitetni trošak kapitala. Za period od 2014 do 2020. godine Evropska komisija preporučuje stopu od 4%. Projekcije tokova gotovine treba da obuhvate period društvene korisnosti projekta i njegovog dugoročnog uticaja. Odabir vremenskog perioda utiče na ocenu rezultata projekta. Zato se u praksi preporučuje upotreba unapred utvrđenih vremenskih intervala u zavisnosti od sektora kome projekat pripada (videti gornju tabelu).

Finansijsku analizu treba sprovesti u stalnim cenama. Upotreba tekućih cena bi zahtevala projekciju indeksa potrošačkih cena. Kada se finansijska analiza sprovodi u stalnim cenama koristi se realna finansijska diskontna stopa. U slučaju korišćenja tekućih cena neophodno je koristiti tekuću finansijsku diskontnu stopu. Ako je povraćaj PDV moguć, finansijska analiza se bazira na neto cenama (bez PDV). Neposredni porezi na kapital i dohodak se koriste za svrhu provere finansijske održivosti.

Od izuzetnog je značaja sagledavanje efekata ekonomskih koristi i troškova koji treba da budu kvantifikovani pre donošenja odluke. Na primerima konkretnih projekata se može zaključiti da struktura koristi varira u zavisnosti od sektora i da obuhvata ne samo finansijske već i značajne društvene koristi (Đukić, 2016). Sa druge strane u sektoru zaštite životne sredine za Srbiju i zemlje regiona je neophodno definisati kriterijume i vrednosti na osnovu kojih će se zaključiti da li je projekat priuštiv za građane. Iskustva drugih zemalja a posebno zemalja istočne Evrope mogu biti od velike pomoći u tom procesu (Đukić, et al 2016).

ZAKLJUČAK

Početkom 2014. godine Evropska komisija je objavila nove smernice za pripremu projektne dokumentacije za period od 2014. do 2020. Nakon analiziranja metodologije i smernica sadržanih u regulativi EU i uzimajući u obzir makroekonomsku situaciju u Srbiji preporuka investitorima odnosno ministarstvima, javnim preduzećima i lokalnim samoupravama je da pre raspisivanja tendera za pripremu tehničke dokumentacija i (prethodne) studije opravdanosti razmotre uslovljavanje izrade projektne dokumentacije primenom metodologije Evropske komisije. Na taj način bi se stvorio potencijal za veći broj izvora finansiranja izgradnje infrastrukturnih objekata i doprinos ostvarivanju srednjoročnih ciljeva smanjenja budžetskog deficita i javnog duga.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Aschauer, D. (1989). "Is Public Expenditure Productive?". *Journal of Monetary Economics*, 23, 177-200.
- [2] Atkinson, G., Mourato S. and Pearce D.W. (2006), *Cost-Benefit Analysis and the Environment. Recent developments*, Paris: OECD Publishing.
- [3] Bennathan, E., Julie Fraser, Louis S. Thompson. (1992). *Freight transport demand*, The World Bank, Infrastructure and Urban Development Department
- [4] Brouwer, R. and Spaninks, F.A. (1999), 'The Validity of Environmental Benefit Transfer: Further Empirical Testing', *Environmental and Resource Economics*, Vol. 14, str. 95-117.
- [5] Castiglione, D., van Deth J.W. and Wolleb, G. (2008), *The Handbook of Social Capital*, Oxford University Press.
- [6] Dasgupta, P., Marglin, S. and Sen, A.K. (1972), *Guidelines for project evaluation*, New York: UNIDO.
- [7] Decision No 661/2010/EU of the European Parliament and of the Council of 7 July 2010 on Union guidelines for the development of the trans-European transport network Text with EEA relevance, *Official Journal L 204*, 5/8/2010
- [8] Drašković, B. (2015) „Neoliberalna doktrina i ekonomska politika u Srbiji“ *Strukturne promene u Srbiji - Dosadašnji rezultati i perspektive*, Institut ekonomskih nauka
- [9] Đukić, M. (2016) *EU funds as sources of financing major infrastructure projects in Serbia, Europe and Asia: Economic integration Prospects*, Cemafi International Association
- [10] Đukić, M. et al (2016) *Cost-benefit analysis of an infrastructure project and a cost-reflective tariff: A case study for investment in wastewater treatment plant in Serbia*, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*
- [11] EC Delegation in Serbia. (2009). *General Master Plan for Transport in Serbia*, Final Report, October 2009, project no. 05SER01/04/016
- [12] European Commission (2013), *Assessing the projects on the ESFRI roadmap*, A high level expert group report, DG for Research and Innovation.
- [13] European Commission (2014) *Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects Economic appraisal tool for Cohesion Policy 2014-2020*, Brussels.
- [14] European Commission. (2013). *European Economy Occasional Papers 129*, February 2013, Directorate-General for Economic and Financial Affairs

- [15] European Commission.(2003).A European Initiative for Growth -Investing in Networks and Knowledge for Growth and Jobs, Final Report to the European Parliament, Brussels.
- [16] European Investment Bank (2013), The Economic Appraisal of Investment Projects at the EIB. <http://www.eib.org/infocentre/publications/all/economic-appraisal-of-investment-projects.htm>
- [17] European Investment Bank, European Commission. (2005).Railway Project Appraisal Guidelines, http://www.eib.org/attachments/pj/railpag_en.pdf, accessed September 16, 2013
- [18] Gramlich, E. (1994). "Infrastructure Investment: A Review Essay". Journal of Economic Literature, 33, 3, 1176-1196.
- [19] Hirschman, A. (1958). The Strategy of Economic Development, New Heaven: Yale University Press
- [20] Institute of Energy Economics and the Rational Use of Energy, Universtiy of Stuttgart. (2005). Developing Harmonised European Approaches for Transport Costing and Project Assessment, <http://heatco.ier.uni-stuttgart.de/>, accessed September 16, 2013
- [21] JASPERS (2013), Staff Working Papers – Project Preparation and CBA of RDI Infrastructure Projects, JASPERS Knowledge Economy and Energy Division.
- [22] Maibach M. et al. (2008). Handbook on estimation of external costs in the transport sector. European Commission DG TREN
- [23] Nadiri, I., Mamuneas, T. (1994).“The Effects of Public Infrastructure and R&D Capital on the Cost Structure and Performance of US Manufacturing Industries”.Review of Economics and Statistics, 76, 1, 22-37.
- [24] World Bank. (2011). Railway Reform in South East Europe and Turkey: On the Right Track?. Washington, Transport Unit Sustainable Development

POGLAVLJE 4

EKONOMSKI EFEKTI TRANZICIJE I PRESTRUKTURIRANJA PRIVREDE SRBIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA

Petar Veselinović¹

Apstrakt

Danas je preloman trenutak za srpsku privredu. Okončana je prva faza imlementacije procesa tranzicije, tok reformi je u novom zamahu dok je evroatlantska budućnost sve bliža. Ipak, još uvek, nije uspostavljen stabilan makroekonomski temelj putem koga bi se poslale jasne poruke mikroekonomskom nivou, a to predstavlja ključnu osnovu za održivi rast zaposlenosti, izvoza, investicija i domaće štednje. Pred kreatorima ekonomske politike nalaze se brojni izazovi koji se reflektuju u neophodnosti iniciranja novog investicionog ciklusa koji bi za rezultirao ostvarivanjem dinamičnije stope ekonomskog rasta i razvoja. To podrazumeva implementaciju odgovarajućih strukturnih promena u privredi, kreiranje i implementaciju industrijske politike u cilju uspešne reindustrijalizacije zemlje kao pretpostavke rešavanja problema nezaposlenosti i izraženih socijalnih nejednakosti. Opređenje Srbije za članstvo u Evropskoj uniji, koja je njen najznačajniji trgovinski i investicioni parter, je rezultat procene da puna integracija predstavlja najbolji okvir za dinamičan razvoj i modernizaciju. Neophodno je, zbog toga, insistirati na uspostavljanju glavnih strateških pravaca po pitanju privrednog i socijalnog razvoja, čiji bi zadatak bio kreiranje efikasnog privrednog tržišnog sistema i konkurentne privrede koja je kadra da se nosi sa konkurencijom iz same Evropske unije.

Ključne reči: *tranzicija, makroekonomska stabilnost, evropske integracije, struktura privrede, institucije.*

¹ Prof. dr Petar Veselinović, redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: pveselinovic@kg.ac.rs

UVOD

Problem reformskog procesa predstavlja jedan od ključnih problema u privredama tranzicionih zemalja. Tokom poslednjih decenija tržište je pretrpelo značajne promene, u načinu funkcionisanja, protoka informacija, povezivanja i same realizacije, što kao posledicu donosi neophodnost za redefinisane mesta, uloge i značaja određenih delova tržišnih tokova. Specifičnost reforme zemalja u tranziciji, među kojima se nalazi i Srbija, jeste da se ona odvija veoma sporo i da se prilikom njenog sprovođenja nailazi na različite prepreke. Nedovoljan privredni rast, preveliki fiskalni deficit uz brzo rastući javni dug i visoka nezaposlenost su najveći problemi ekonomije Srbije.

Kada je reč o konceptu ekonomskih reformi u Srbiji, neophodno je imati u vidu činjenicu da se on nije odvijao uz postojanje jasne i celovite vizije. Dosadašnje reforme su implementirane parcijalno i sa evidentnim nedostatkom kontinuiteta. Osnovni problem se nalazio u podatku da je od samog početka sprovođenja reformi, zanemareno formiranje institucija, što je prouzrokovalo izvestan institucionalni vakum koji se odrazio na funkcionisanje nacionalne ekonomije.

Kvalitet procesa tranzicije je tesno povezan sa izborom modela tranzicije kao i stepenom doslednosti u primeni tog modela. Zapravo, viši nivo razvijenosti predstavlja ključni target procesa tranzicije kroz formiranje institucija tržišne privrede i njihovu doslednu implementaciju u praksi.

U ovom trenutku je, više nego ikada, neophodna sveobuhvatna implementacija strategije razvoja koja bi omogućila tranziciju privrede Srbije u višu, razvojnu fazu, u kojoj se konkurentnost i razvoj temelje na znanju, modernim tehnologijama, efikasnom iskorišćavanju ljudskih i materijalnih resursa, kvalitetnijoj integraciji sa međunarodnim okruženjem i efikasnom funkcionisanju tržišne ekonomije. To svakako podrazumeva temeljnu promenu modela privrednog razvoja, uz racionalno aktiviranje proizvodnog i ukupnog razvojnog potencijala zemlje, kao i celovit proces prestrukturiranja privrede. Da bi se rešili strukturni problemi potrebno je da politika strukturnog prilagođavanja bude zasnovana na efikasnoj svojinskoj transformaciji, izgradnji tržišta robe i tržišta faktora proizvodnje.

Ovaj rad je rezultat višegodišnjeg istraživačkog napora autora u analizi teorije i prakse procesa tranzicije. Cilj rada je ukazivanje na značaj završetka procesa tranzicije i strukturnih reformi integracionim procesima Srbije. Pristupanje Srbije

Evropskoj uniji definisano je kao prioritetan i dugoročan strateški cilj, a njegovo ostvarenje će omogućiti potpuno integrisanje u evropske ekonomske tokove.

MAKROEKONOMSKA KRETANJA U PRIVREDI SRBIJE U PERIODU TRANZICIJE

Poznato je da je Srbija zakasnila sa tranzicijom, naročito ako se poredi sa dostignutim nivoom tranzicije u drugim, bivšim socijalističkim zemljama. Kašnjenje sa reformskim procesima od skoro dest godina, donelo je posledice po tok i ishod tranzicije.

Makroekonomska kretanja u Srbiji, početkom XXI veka karakteriše turbulentan rast privredne aktivnosti, značajno smanjenje inflacije, visoka stopa nezaposlenosti, brži rast zarada od rasta produktivnosti, veći rast uvoza od izvoza uz deficit trgovinskog bilansa, ali i sprovođenje tržišnih reformi i iniciranje pridruživanja Evropskoj uniji, koje uključuje prilagođavanje mnoštva zakonskih i drugih propisa u svim oblastima privrednog i društvenog života (Veselinović, 2013).

Ekonomija Srbije se danas nalazi na velikoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionih procesa je završena, reformski procesi dobijaju novi zamah, a budućnost u evroatlanskim integracijama postaje sve izvesnija. Međutim, u Srbiji još uvek nije kreirana fleksibilna i snažna makroekonomska osnova koja bi slala jasne signale mikroekonomskom nivou, a to je osnovni preduslov za održivi rast zaposlenosti, izvoza, investicija i domaće štednje.²

Kada se govori o konceptu ekonomskih reformi, potrebno je u obzir uzeti podatak da je on sproveden bez postojanja jasnog i celovitog plana. Osim toga, u čitavom reformskom periodu, rastao je broj siromašnih lica, koji je bio konstantno praćen padom njihovog životnog standarda.

U praksi se pokazalo da je tranzicioni proces znatno složeniji i dugoročniji od prvobitnih očekivanja. Takođe, uočeno je da je ideja o brznoj tranziciji zanemarivala veliki broj okolnosti koje se odnose na sposobnost nacionalne ekonomije da reforme okonča u predviđenom roku a, između ostalog, zapostavljeno je pitanje kako će ekonomija u tranziciji reagovati na pojavu cikličnih kretanja, pre svega pojavu recesije i krize.

² Op. cit., str. 251.

Srbija znatno zaostaje u reformskim procesima, posebno u ključnim segmentima: privatizaciji i restrukturiranju velikih preduzeća, politici konkurentnosti i institucionalnim reformama. Ubrzavanje reformi koje je usledilo posle 2000. godine, bilo je kratkotrajno, a privreda Srbije brzo se suočila sa globalnom ekonomskom krizom, nedovoljno pripremljena i osposobljena za izazove te vrste, što je uslovalo negativne tendencije u većini makroekonomskih indikatora.

Tabela 1. Kretanje BDP Republike Srbije (u apsolutnim i relativnim veličinama)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BDP u tekućim cenama (mlr.din.)	1.683,5	2.055,2	2.276,9	2.661,4	2.720,1	2.881,9	3.175,0	3.267,1	3.876,4	3.878,0	3.973,1
BDP (mil. EUR)	20,305	24,434	28,467	32,668	28,956	28,006	31,143	28,692	34,263	33,059	32,907
BDP, per kapita (u EUR)	2.792,0	3.296,8	3.856,6	4.444,5	3.955,6	3.841,0	4.288,1	3.967,0	4.783,2	4.635,0	4.626,0
BDP, realni rast (u %)	5,5	4,9	5,9	5,4	-3,5	1,0	1,6	-2,5	2,6	-1,8	0,8

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije (2016), Tekuća makroekonomska kretanja, dostupno na <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%28SRP%29%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf>

Visoka stopa privrednog rasta, ostvarena posle 2000. godine, postignuta je uz relativno visoku stopu inflacije, visok nivo javnog duga, visok spoljnotrgovinski deficit platnog bilansa, kao i uz visoku stopu nezaposlenosti radno sposobnog stanovništva. Pomenuti podaci impliciraju da sam kvalitet privrednog rasta nije bio na visokom nivou, jer se, pre svega, temeljio na rastu domaće potrošnje i uvoza, a institucionalne reforme i ekonomska politika nisu bile dovoljno efikasne u čitavom posmatranom periodu.

Srbija je, u početnoj fazi implementacije reformi, realizovala relativno visoku prosečnu godišnju stopu realnog rasta bruto domaćeg proizvoda i kumulativni rast bruto domaćeg proizvoda, što predstavlja značajnu posledicu ekonomske politike realizovanu u tranzicionim okolnostima i cikličnim kretanjima svetske privrede.

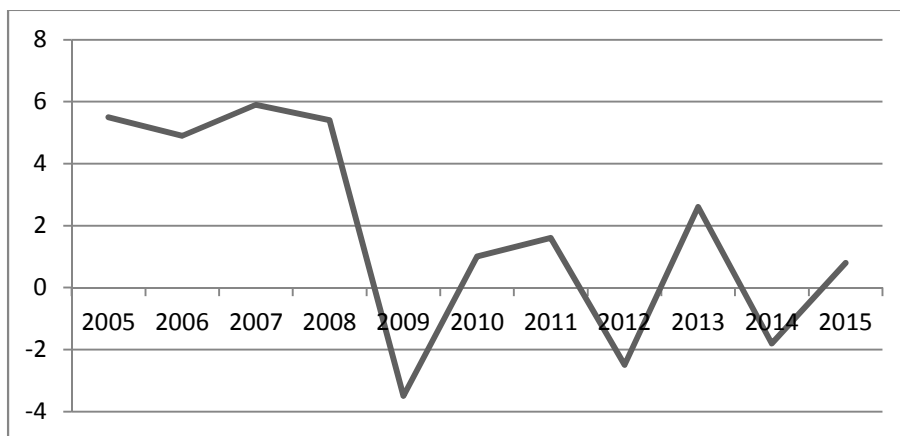
Privredni rast je uglavnom vođen kroz domaću tražnju i uvoz. Pozitivno dejstvo na rast imale su realizovane investicije i strukturne reforme, a naročito privatizacija

društvenih preduzeća. Međutim, treba istaći da se relativno visoke stope privrednog rasta duguju i niskoj startnoj osnovi, koju je privreda Srbije imala u godinama pre početka sprovođenja reformi.

Kao posledica privrednog rasta pojavio se spoljni makroekonomski disbalans na koji ukazuju visoke stope deficita na spoljnotrgovinskom i tekućem računu platnog bilansa, koji, zapravo, predstavlja posledicu naglog skoka uvoza zbog porasta rastu tražnje na domaćem tržištu, a zbog znatnog povećanja zarada i nivoa javne potrošnje kao i agresivne kreditne aktivnosti banaka.

Ipak, pored svega, privredni rast nije omogućio porast broja zaposlenih, već je evidentirana vrlo visoka stopa nezaposlenosti. Tako je realizovan brži realni rast prosečne neto zarade (13,9% prosečno godišnje) od stvarnog rasta bruto domaćeg proizvoda (5,4% prosečno godišnje) i rasta produktivnosti (6,1% prosečno godišnje).

Grafikon 1. Kretanje BDP Republike Srbije (u%)



Izvor: Grafikon je urađen na osnovu podataka iz Tabele 1.

Makroekonomski indikatori su, nakon ispoljavanja efekata krize, drastično pogoršani u narednim godinama (naročito u 2009, 2012. i 2014. godini) kao posledica smanjenja domaće i inostrane tražnje, smanjenog priliva stranog kapitala i povećane nelikvidnosti privrede. Tako je u 2009 godini ostvaren pad realnog bruto domaćeg proizvoda od 3,5%. Situacija je delimično poboljšana u 2010 i 2011. godini kada je rast bruto domaćeg proizvoda iznosio 1,0%, odnosno 1,6%, međutim 2012. godine ponovo je ostvarena negativna stopa rasta bruto domaćeg proizvoda od 2,5% na godišnjem nivou (Veselinović, 2016).

Do delimičnog poboljšavanja makroekonomske situacije dolazi u 2013. godini kada je stopa privrednog rasta ponovo bila pozitivna (2.6%). To je nažalost ponovo bilo kratkog daha. Ukupne ekonomske aktivnosti u 2014. godini, merene bruto domaćim proizvodom i iskazane u stalnim cenama, imale su realni pad od 1,8% u odnosu na prethodnu godinu (RZS, 2015).

Nakon recesije u 2014 godini, blagi privredni oporavak je započeo u 2015. godini, kada je stopa rasta bruto domaćeg proizvoda iznosila 0,8%. Međutim, privredni rast Srbije sporiji je u odnosu na sve druge uporedive zemlje Centralne i Istočne Evrope. Nizak privredni rast zapravo je trajnija karakteristika privrednih kretanja u Republici Srbiji, budući da je još od završetka prvog talasa krize (2010 godine), pa do 2015. godine, prosečna stopa privrednog rasta iznosila svega 0,3%.

Kako bi se implementirao visok i održiv privredni rast, osnovno je da se, pre svega, uspostavi i održi tendencija snažnog povećanja investicija. Postoje dva ključna razloga zbog kojih je povećanje investicija neophodno. Prvi, prvenstveno zbog činjenice da je učešće investicija u BDP Srbije, tokom celog postkriznog perioda, bilo strukturno na veoma niskom nivou i sami tim nedovoljno za podizanje nivo privrednog rasta. Drugi, zbog toga što u ovom trenutku samo investicije od svih činilaca BDP mogu relativno brzo i održivo da se povećavaju u narednim godinama i iniciraju rast ukupnog BDP bez devastacije spoljne ravnoteže zemlje ili povećanja javnog duga. Investicije predstavljaju upravo onu komponentu BDP-a koja je svojim rastom od maltene 10% inicirala oporavak privredne aktivnosti u 2015. godini. Ohrabrujuća je i činjenica da je porast investicija u 2015. godini veoma rasprostranjen i čine ga domaće kao i strane investicije. Ipak, period u kome se ovaj rast investicija odvija je vrlo kratak (manje od godinu dana) te samim tim, ne može biti potpunosti uverljiv, a ne sme se zanemariti činjenica da će i pored rasta investicija u 2015. godini, njihovo učešće u BDP biti tek na nivou od oko 18% (Petrović, et. al, 2016). Rast privrede će, još nekoliko godina, biti nizak jer je potrebno još puno vremena da se otklone postojeći strukturni problemi.

U Srbiji je prisutna dugoročna nezaposlenost strukturnog karaktera. Ekonomiju Srbije je, na početku tranzicije, karakterisala visoka tzv. prikrivena nezaposlenost i viškovi zaposlenih u društvenom i državnom sektoru, koji su u procesu restrukturiranja i privatizacije delom produktivno angažovani, a delom otpušteni, tako da je prosečan broj zaposlenih smanjen. Istovremeno, povećan je broj zaposlenih u privatnom sektoru, koji je povećao tražnju za radnom snagom na primarnom tržištu rada i stvarao nova radna mesta, ali to nije bilo dovoljno da bi rezultiralo u neto rastu zaposlenosti (Veselinović, 2016). Karakteristika srpskog tržišta rada u proteklom tranzicionom periodu bila je smanjenje ukupnog broja

zaposlenih i porast broja nezaposlenih lica, brži rast plata od rasta penzija, rast produktivnosti koji je uzrokovao umanjnjem tražnje za radnom snagom te samim tim dao svoj doprinos povećanju broja nezaposlenih lica.

Visoka nezaposlenost je jedan od ključnih i najvećih ekonomskih i socijalnih problema u Srbiji. Iako je, u posmatranom period, došlo do smanjenja zvanične stope nezaposlenosti i povećanja stope zaposlenosti, negativni trendovi na tržištu rada su nastavljeni, jer se porast zaposlenosti odvija u tzv. „sivoj zoni“ što je povećalo „rad na crno“. Takođe, negativne tendencije se odražavaju i u porastu zaposlenosti u državnom sektoru, a smanjenju u proizvodnim delatnostima i privatnom preduzetništvu. Stopa zvanično registrovane nezaposlenosti i dalje je jedna od najvećih u Evropi, a stopa zaposlenosti mladih, jedna od najnižih. Problematici i otežavajući ulazak mladih u svet rada ima ozbiljne socijalne posledice po mlade ljude, koji da bi izbegli rizik od siromaštva i gubljenja veština, prihvataju privremene i loše plaćene poslove ili, najčešće odlaze u inostranstvo u potragu za poslom. Samim tim, država gubi značajne ljudske resurse koji imaju potencijal da doprinese, privrednom i društvenom razvoju.

Ukupna nezaposlenost u Republici Srbiji, početnih godina tranzicije, povećana je sa 842.652 u 2002 godini na 947.292, lica u 2003. godini, dok je u 2004 i 2005. godini zabeležen pad nezaposlenosti na 843.659, odnosno 888.364 lica. Smanjenje nezaposlenosti u 2004 i 2005. godini rezultat je, delom rigoroznijeg režima evidencije Nacionalne službe za zapošljavanje, odnosno uvođenje kategorije aktivno nezaposlena lica, a delom i dinamiziranja privrednog razvoja.

U Srbiji je, zaključno sa 2013. godine, pored svih zvaničnih očekivanja, nezaposlen bio svaki treći radno sposoban stanovnik, a u toku te godine samo, Nacionalna služba za zapošljavanje na svoju evidenciju je dodala još 14.309 imena. Sa listom od čak 774.890 nezaposlenih lica i stopom nezaposlenosti od 22,1%, Republika Srbija je bila među vodećim zemljama u regionu.

Pojačavanje investicione aktivnosti u 2014 i 2015. godini rezultiralo je delimičnim smanjivanjem broja nezaposlenih lica i padom stope nezaposlenosti na podnošljivih 19,4%, odnosno 16,7%. Međutim, administrativni podaci ukazuju na stopu registrovane nezaposlenosti od skoro 30% (ukupna nezaposlenost/aktivno stanovništvo), ukazujući na to da je dobar deo zaposlenosti neformalan. Ako uporedimo stope nezaposlenosti prema međunarodnoj uporedivoj Anketi o radnoj snazi Republičkog zavoda za statistiku i prema evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje, vidi se da postoji razlika koja ukazuje na strukturnu nezaposlenost i njen dugoročni karakter.

Tabela 2. *Apsolutno i relativno kretanje nezaposlenosti u Republici Srbiji*³

Godina	Broj nezaposlenih	Stopa nezaposlenosti (u %)
2005	888.364	20,8
2006	913.293	20,9
2007	850.003	18,1
2008	755.935	13,6
2009	746.605	16,1
2010	744.222	19,2
2011	752.838	23,0
2012	761.834	23,9
2013	774.890	22,1
2014	741.564	19,4
2015	737.838	16,7

Izvor: Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak Srbije, razne godine, Beograd

Kada govorimo o strukturi nezaposlenih lica, možemo konstatovati da je ona u dužem nizu godina ostala ista, ali i da postoje male promene u kategoriji lica sa srednjom stručnom spremom. Prema podacima iz 2014 godine, broj nezaposlenih iznad 50 godina iznosio je 25%, što pokazuje da je broj nezaposlenih između 30 i 50 godina, odnosno najproduktivnija kategorija stanovništva, iznosila oko 48% od ukupnog broja nezaposlenih lica.

U ukupnoj registrovanoj nezaposlenosti, stručna nezaposlena lica (III-VIII stepen stručne spreme) učestvuju sa 66,52%, a nestručna (I i II stepen stručne spreme) sa 33,48%. Među stručnim nezaposlenim licima najbrojnija su lica sa srednjom stručnom spremom (III i IV stepen stručne spreme) koji u ukupnoj nezaposlenosti učestvuju sa 54,33% (Veselinović, 2016).

Jedno od značajnih makroekonomskih ograničenja funkcionisanja ekonomije Srbije, u periodu tranzicije, svakako su bila i inflatorna kretanja. Srbija ima dugu istoriju inflacije. Više od pola veka inflacija predstavlja osnovnu karakteristiku ekonomskih prilika. Do početka devedesetih godina XX veka, uzroci inflacije su se nalazili u nedostacima privrednog sistema bivše Jugoslavije i monetizacije deficita, da bi, početkom devedesetih došlo do hiperinflacije uzrokovane ogromnim

³ Godine 2004. promenjena je metodologija izračunavanja stope nezaposlenosti (po važećoj metodologiji, to je odnos broja nezaposlenih lica i aktivnog stanovništva (zbira ukupnog broja zaposlenih, osiguranih poljoprivrednika i nezaposlenih lica), a po staroj odnos lica koja traže zaposlenje i aktivnog stanovništva).

budžetskim deficitom koji je skoro potpuno bio monetizovan putem preterane primarne emisije. Tokom tog perioda, Srbija je dostigla drugu najveću stopu inflacije u svetu ikada što je dovelo do potpunog kraha finansijskog i bankarskog sistema.

I u tranzicionom periodu Srbija nije, u svim godinama posmatranog perioda, postigla održivu jednocifrenu stopu inflacije, kao ključni indikator makroekonomske stabilnosti. Na nivo inflacije uticalo je više faktora. U celom periodu inflatorno je delovao rast domaće tražnje kroz rast plata i ukupnih javnih rashoda i rast kreditnih linija.

Tabela 3. Kretanje inflacije u Republici Srbiji (potrošačke cene u %)

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
17,7	6,6	11,0	8,6	6,6	10,3	7,0	12,7	2,2	1,7	1,5

Izvor: Narodna banka Srbije, (2015), Izveštaj o inflaciji, dostupno na http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/loi_11_2015.pdf

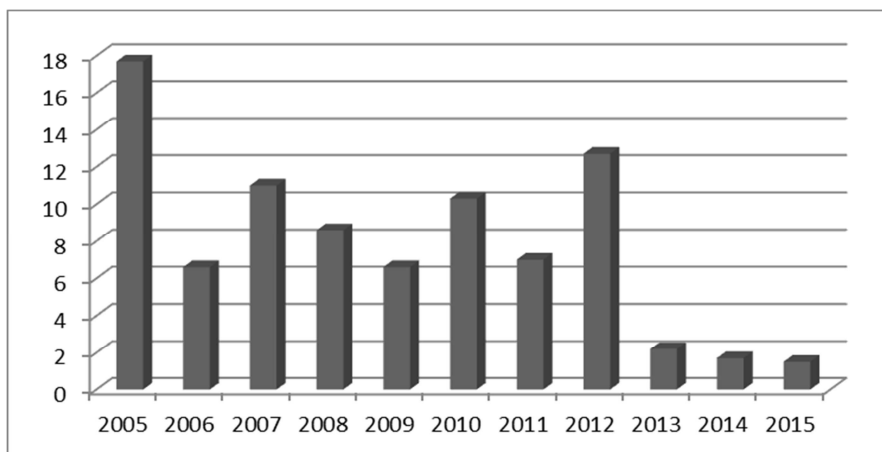
Dostizanje nivoa održive stabilnosti cena veoma je složen zadatak za svaku privredu. Uzimajući u obzir podatak da je Srbija, tokom dugog niza godina vodila tešku borbu sa izuzetno visokom stopom inflacije, kao i činjenicu da je protekli period obeležen jako niskim stepenom poverenja u nacionalnu valutu, visokim nivoom evroizacije, kao i visokim prilivom kapitala, proces smanjenja inflacije i obezbeđenje stabilnosti cena predstavljao je, samim tim, veoma kompleksan zadatak za kreatore monetarne politike.

Koncept kontinuirane depresijacije nacionalne valute je napušten 2005. godine zbog rasta inflacije i snažnog priliva kapitala. Povećan priliv kapitala doneo je kao posledicu povećanu tržišnu likvidnost, što je uzrokovalo brzi kreditni rast, praćen potencijalnim rizikom izlaganja finansijskog sistema globalnom tržištu. Nešto umerenijem rastu inflacije važan doprinos je dao aranžman Srbije sa MMF koji je permanentno insistirao na restriktivnoj monetarnoj i fiskalnoj politici.

Zahvaljujući merama monetarne politike, a posebno onim zasnovanim na novom okviru monetarne politike Narodne banke Srbije, inflacija je sa nivoa od 17,7% (bazna 14,5%) u 2005. godini smanjena na 6,6% u 2006 godini i od tada je, sa manje ili više uspeha, održavana na jednocifrenom nivou. Izuzetak je učinjen u 2010. godini kada je inflacija iznosila 10,3% i 2012. godini kada je, sa inflacijom od

12,7 %, Srbija bila zemlja sa drugom najvećom inflacijom u Evropi, odmah iza Belorusije koja je u 2012. godini imala inflaciju od 77%.

Grafikon 2. Kretanje inflacije u Republici Srbiji (potrošačke cene u %)



Izvor: Narodna banka Srbije, (2015), Izveštaj o inflaciji, dostupno na http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/ioi_11_2015.pdf

Dejstvom veoma restriktivnih mera ekonomske politike, inflacija je u 2013. godini, zabeležila rekordno nisku vrednost od 2,2%, pri tome se zaustavivši ispod donje granice ciljanog režima. Tome je doprinela stabilnost cena hrane, relativna stabilnost deviznog tržišta, niska agregatna tražnja i stabilizacija inflatornih očekivanja. Inflatorni pritisci su, tokom 2013. godine, bili veoma niski zahvaljujući efikasnim merama monetarne politike, povoljnoj poljoprivrednoj sezoni i relativno stabilnom deviznom kursu. Rast potrošačkih cena u 2014. godini, u Srbiji, iznosio je 1,7 %, što je bio najniži nivo inflacije u prethodnih četrdeset godina. Realizovani rast potrošačkih cena bio je znatno ispod projektovane inflacije utvrđene Fiskalnom strategijom za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu (5,5 %).

U skladu sa očekivanjima, inflacija je i u 2015. godini nastavila da se kreće ispod nivoa donje granice dozvoljenog odstupanja od cilja. Iako je doprinos cena hrane, inflaciji ostao pozitivan, on je u 2015. godini bio manji zbog pada cena neprerađene hrane, a na snižavanje inflacije delovale su i cene naftnih derivata, usled nastavka pada svetske cene nafte. Duži period niske inflacije i očekivani niski inflatorni pritisci uticali su na dalji pad inflacionih očekivanja, tako da je u Srbiji zabeležen istorijski nizak nivo inflacije od 1,5% u 2015. godini.

Tabela 4. Budžetski deficit/suficit Republike Srbije (u mlrd. dinara)

Godina	Deficit/Suficit
2005	8,131
2006	-28,722
2007	6,357
2008	-47,499
2009	-92,645
2010	-102,932
2011	-135,806
2012	-213,126
2013	-200,917
2014	-246,862
2015	-129,803

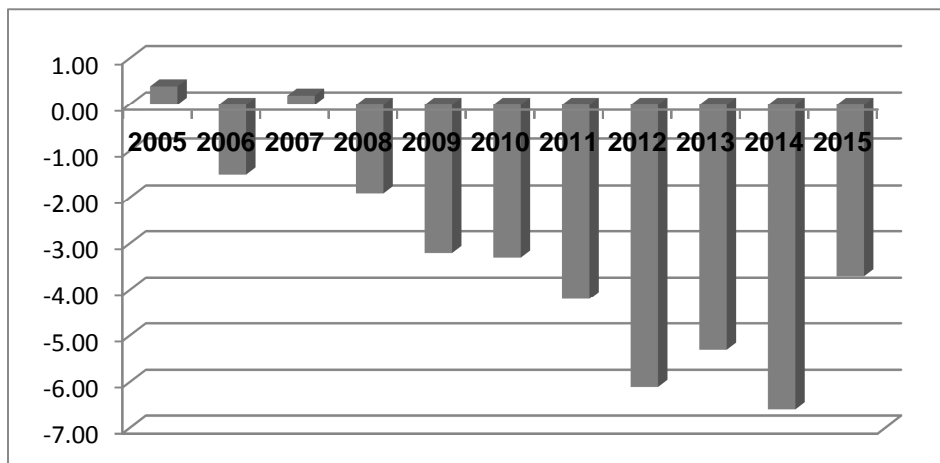
Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, (2016), Bilten javnih finansija, Beograd

Ključna makroekonomska neravnoteža, a sa njom i prateći rizik, uslovljena je rastućim udelima javne potrošnje i fiskalnog deficita u bruto domaćem proizvodu, na nivou konsolidovanog bilansa sektora države, kao i na nivou uže definisanih bilansa javne potrošnje. Debalansi su nastali i produbljuju se i pored toga što je Srbija, u proteklim godinama tranzicije, značajno unapredila fiskalni sistem i stvorila pravni i institucionalni osnov za vođenje čvrste fiskalne politike (Veselinović, 2016).

Na osnovu podataka iz prethodne tabele može se uočiti da je u Srbiji, u periodu od 2005. do 2015. godine, ostvaren budžetski deficit, sa izuzetkom u 2005. i 2007. godini, kada je ostvaren budžetski suficit. Najveći budžetski deficit zabeležen je u 2014. godini.

Posmatrajući Grafikon 3. može se zaključiti da je budžetski deficit, od kada je nastupila globalna finansijska kriza, bio u stalnom porastu, sa izuzetkom u 2013. godini, kada je blago opao, da bi u 2014. godini dostigao najveću vrednost od 6,6% BDP.

Grafikon 3. Budžetski deficit/suficit Republike Srbije (% od BDP)



Izvor: Proračun autora na osnovu podataka o kretanju BDP i deficita/suficita u Republici Srbiji

Prema raspoloživim podacima, deficit budžeta Srbije, u 2015. godini, ostvaren je u visini od 114,4 mlrd. dinara, ali je ukupni deficit iznosio 129,8 mlrd. dinara, s obzirom da su uključeni i rashodi iz projektnih zajmova koji nisu deo budžeta, ali pripadaju nivou Republike. Iako je prvobitno aranžmanom sa MMF bio predviđen deficit u iznosu od 232,1 mlrd. dinara ili 5,8% BDP, na kraju pomenute godine, on je iznosio 3,7% BDP.

Najznačajniji činioci koji su doveli do značajno manjeg deficita od predviđenog, tiču se boljeg makroekonomskog okvira, redukcije sive ekonomije i poreske evazije, visokih uplata jednokratnih neporeskih prihoda kao i smanjenjem rashoda. Sa prihodne strane, bolji rezultat od planiranog u najvećoj meri predstavlja posledicu jednokratnih neporeskih prihoda, poput uplate dividendi i dobiti javnih preduzeća. Uz to, bolje od predviđene odvijala se i naplata poreskih prihoda, prvenstveno PDV, akciza na duvanske proizvode i derivate nafte, kao i doprinosa za socijalno osiguranje.

Posmatrajući rashodnu stranu uočava se da je najveći efekat na niži deficit imala slabija realizacija kapitalnih izdataka i kamata, kao i dinamika isplate otpremnina za radnike preduzeća u restrukturiranju. Pored toga, iza ovog, u najvećoj meri stoji umanjeње plata u javnom sektoru i penzija koje je rezultiralo trajnom uštedom od oko 1,4% BDP.

U manjem iznosu, prihodi budžeta trajno su povećani i zahvaljujući uvođenju akcize na struju, od avgusta 2015. godine. Iako je „pravi“ deficit nešto veći od zvaničnog, ovolike trajne uštede predstavljaju veoma dobar rezultat u prvoj godini započetog fiskalnog prilagođavanja.⁴

Započeti oporavak privredne aktivnosti u 2015. godini, tj. u godini u kojoj su sprovedene neke od osnovnih mera fiskalne konsolidacije (umanjenje penzija i plata u javnom sektoru), prilično ubedljivo implicira da fiskalna konsolidacija nije rezultirala većim negativnim uticajem na privrednu aktivnost. Rasprave po pitanju negativnog uticaja fiskalne konsolidacije na privrednu aktivnost bile su vrlo upadljive u naučnoj i stručnoj javnosti, posebno oko pitanja da li je umanjeње penzija i plata u javnom sektoru svrsishodno. Brojni oponenti ovakve politike govorili su tada da će to svakako uticati na dodatno produbljivanje recesije (u kojoj se privreda Srbija već nalazila), a da će izostati i očekivano umanjeње deficita, pošto će se sa dodatnim opadanjem privrede umanjiti i poreski prihodi. Ništa od toga se nije dogodilo. Fiskalni deficit je snažno i trajno smanjen, za oko 2,9% BDP, dok je privredna aktivnost, umesto očekivanog produženja recesije, otpočela oporavak.

Najverovatniji ekonomski razlozi zbog kojih je fiskalna konsolidacija imala relativno mali negativni uticaj na privredu Srbije determinisani su niskim fiskalnim multiplikatorom i činjenicom da je Srbija mala i otvorena ekonomija koja ne spada u razvijene zemlje, da ima fleksibilan kurs valute i režim ciljanja inflacije, kao i visok javni dug, veći od postavljene teorijske granice.⁵

Značajan uzrok makroekonomske nestabilnosti u Srbiji dolazi od visokog javnog duga. Prema zvaničnim podacima Vlade Republike Srbije javni dug je, u 2000. godini, iznosio 14.167 miliona evra, od čega je unutrašnji dug činio 4.108 miliona evra, a spoljni dug 10.059 miliona evra. Obim javnog duga, tokom narednih godina je opadao, da bi se tokom 2005. godine javni dug neznatno povećao u odnosu na 2004. godinu dostigavši vrednost od 10.282 miliona evra. Obim javnog duga je u 2006. godini u odnosu na 2000. godinu značajno smanjen, kako putem otplata, tako i posredstvom otpisa. Do značajnog smanjenja iznosa javnog duga zemlje došlo je iz više razloga, a tri su ključna:

⁴ Op. cit., str. 59.

⁵ <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20januar/Saopštenje%20decembar%20%202015.pdf>

- a) Posle 2000. godine, postignuti su dogovori sa međunarodnim finansijskim institucijama, kao i klubovima poverilaca o otpisu značajnog dela duga prethodne Jugoslavije (SFRJ i SRJ). Tako je u decembru 2001. godine potpisan Sporazum sa Pariskim klubom poverilaca o otpisu 66% duga prema tom klubu (51% nakon potpisivanja aranžmana za produženo finansiranje sa MMF, što je učinjeno 2002. godine, a 15% nakon davanja pozitivne ocene o realizaciji trogodišnjeg aranžmana sa MMF, što je ostvareno početkom 2006. godine). Sporazum sa Londonskim klubom poverilaca o otpisu 62% duga, i otplati ostatka duga u periodu od 20 godina, uz *grace period* od pet godina, potpisan je u julu 2004. godine.⁶
- b) Srbija je, u datom periodu, uredno izmirivala obaveze dospele po osnovu javnog duga. Tako je, primera radi, u periodu od 2001. do 2005. godine isplaćeno oko 1,4 milijarde evra obaveza po osnovu stare devizne štednje građana. Pri tom, tokom 2006. i 2007. godine Srbija je pre isteka roka otplatila deo duga prema Svetskoj banci (u iznosu od 400 miliona evra).
- c) Smanjenju apsolutnog nivoa javnog duga u evrima doprineo je i podatak da je fiskalni deficit tokom prethodnih godina gotovo stopostotno finansiran iz privatizacionih prihoda.

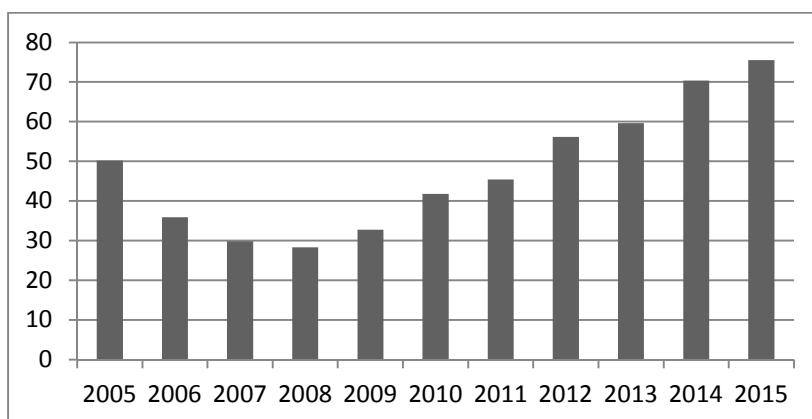
Javni dug je tokom 2006. godine umanjen za 930, 6 miliona evra poredeći sa 2005. godinom i iznosio je 9.352 miliona evra. Visina javnog duga je na isteku 2007. godine bila 8.875 miliona evra, što predstavlja dalje smanjenje za 400 miliona evra u poređenju sa 2006. godinom. Ukupni javni dug se na kraju 2008. godine nije bitnije promenio u odnosu na kraj 2007. godine.

Sa pojavom svetske ekonomske krize, Srbija je morala da se zadužuje da bi finansirala rastući fiskalni deficit, zbog čega je javni dug počeo konstantno da raste. Javni dug Srbije u 2011. godini je prešao zakonski određenu granicu od 45 % bruto domaćeg proizvoda. Pored toga, od kraja 2013. godine, se može reći da nije ispunjen ni Mastroitski kriterijum koji se tiče učešća javnog duga u bruto domaćem proizvodu, čija granica iznosi 60 % bruto domaćeg proizvoda. U skladu sa tim, osnovni razlog neispunjenja ovog kriterijuma je što je to učešće tada iznosilo 59,6 %. U 2014. godini ovo učešće se povećalo na čak 70,9 % bruto domaćeg proizvoda (Janković, 2015).

⁶ Uprava za javni dug (2016), Strategija upravljanja javnim dugom od 2016. do 2018. godine, Ministarstvo finansija, Beograd, dostupno na: <http://www.javnidug.gov.rs/upload/Strategija/Strategija%20cir/20162018/Strategija%20upravljanja20javnim20dugom%202016-2018.pdf>

Ukupan javni dug Srbije povećan je u 2015. godini za skoro 2 milijarde evra i na kraju godine iznosio je 24.694 miliona evra, odnosno 75,5% BDP. Oštar rast javnog duga i u 2015. godini potvrđuje ocenu da je fiskalni deficit od 3,7% BDP i dalje visok, jer je upravo zabeleženi manjak u budžetu osnovni razlog ukupnog porasta zaduženosti zemlje. Preostalo povećanje javnog duga praktično je u celosti rezultat kretanja deviznih kurseva, pre svega, snažnog jačanja američkog dolara.⁷ Permanentni problem srpskih javnih finansija predstavlja činjenica da je jako nepovoljna valutna struktura javnog duga (skoro 80% su obaveze u inostranim valutama), mada se u javnosti nepovoljan uticaj kursnih razlika često karakteriše kao privremen. Dokle god je nivo dinarskih obaveza u strukturi ukupnog javnog duga relativno nizak (a to se, srednjeročno gledano, neće značajnije promeniti), depresijacija vrednosti dinara prema evru i dolaru predstavljaće jedan od bitnijih fiskalnih rizika. Još jedan uzrok zbog koga su kursne razlike u 2015. godini trajnije uvećale nivo javnog duga (što će se odraziti i na porast kamatnih troškova) predstavlja činjenica da nema indicija (niti realne osnove) da se u skorijoj budućnosti proporcije među deviznim kursovima, na svetskom nivou, vrate na nivo iz ranijih godina.

Grafikon 4. Učešće javnog duga u BDP Republike Srbije (u %)



Izvor: Uprava za javni dug (2016), Strategija upravljanja javnim dugom od 2016. do 2018. godine, Ministarstvo finansija, Beograd, dostupno na: <http://www.javnidug.gov.rs/upload/Strategija/Strategija%20cir/20162018/Strategija%20upravljanja%20javnim%20dugom%202016-2018.pdf>

⁷ Uprava za javni dug (2016), Strategija upravljanja javnim dugom od 2016. do 2018. godine, Ministarstvo finansija, Beograd, dostupno na: <http://www.javnidug.gov.rs/upload/Strategija/Strategija%20cir/20162018/Strategija%20upravljanja%20javnim%20dugom%202016-2018.pdf>

Situacija u kojoj se nalaze javne finansije i čitava ekonomija Srbije zahteva preciziranje određenih principa i postulata na ovom području. Ključna ekonomska dilema postavlja se i danas: rast ili stabilnost? Polazište ovih predloga je stabilan ali dostižan rast. Ispostavlja se da je on, za sada, i rešenje i nada, prepuna novih potencijalnih iskušenja (Đukić, 2015).

STRUKTURNE REFORME U FUNKCIJI INTEGRACIONIH PROCESA PRIVREDE SRBIJE

Tokom tranzicionog razvojnog perioda, u privrednoj strukturi Srbije, kumulirani su brojni debalansi i stvorene duboke deformacije, tako da se otvaraju dileme o glavnim inicijalnim faktorima ovih negativnih tokova. Najuočljivija činjenica je, svakako, spoljna neravnoteža, izražena u rastućem spoljno-trgovinskom deficitu i njime uslovljenom deficitu platnog bilansa. Međutim, dublja analiza upućuje na zaključak da joj se ne može pripisati uloga samostalnog činioca razvojnih defekata. U našem slučaju, ona je, u najvećoj meri, odraz unutrašnjih strukturnih problema, kao i „elegantan” način da se problemi razvoja kratkoročno rešavaju.

Ključni inicijalni faktor strukturnih debalansa, u ekonomiji Srbije, vezan je za dinamičniji rast agregatne tražnje, kao i finalne potrošnje u njenom sklopu, u odnosu na rast bruto domaćeg proizvoda (Stamenković, et al., 2009). Dok je u periodu posle 2000. godine, tražnja rasla po prosečnoj stopi od 7,5%, a finalna potrošnja po stopi od 7,3%, bruto domaći proizvod je rastao prosečno po 5,4% godišnje. Narastajući „jaz” između proizvodnje i potrošnje pokrivan je iz realnih izvora i to: iz privatizacionih prihoda, donacija i kreditnog zaduživanja u inostranstvu, čime su sprečeni ozbiljni inflatorni pritisci od strane previsoke tražnje. Jasno je da je više trošeno nego što je proizvedeno i da je to glavni dugoročni izvor problema, posebno imajući u vidu strukturu te potrošnje.

Uvidom u upotrebu bruto domaćeg proizvoda, evidentno je da su izdaci za ličnu potrošnju domaćinstva u posmatranom periodu bili iznad 70% bruto domaćeg proizvoda. Pri tom, izdaci za ukupnu finalnu potrošnju domaćinstva i države su premašivali 95% bruto domaćeg proizvoda, što je posledica veoma niske akumulativne sposobnosti srpske ekonomije. Gotovo ceo bruto domaći proizvod je odlazio na potrošnju, dok su domaći izvori investiranja bili minimalni, ili ih uopšte nije bilo u pojedinim godinama. Kad se uzmu u obzir bruto investicije u osnovne fondove, vidi se da njihov zbir, sa finalnom potrošnjom, premašuje raspoloživi bruto domaći proizvod, za prosečno oko 15%, tako da je jasno da se

privredni rast posle 2000. godine, najvećim delom, zasnivao na inostranoj akumulaciji.

Ključni strukturni debalansi, u ekonomiji Srbije, vezani su za neodgovarajući odnos između proizvodnje i potrošnje. To je ujedno i osnovni izvor spoljne neravnoteže, koji je dodatno potenciran nepovoljnom strukturom bruto domaćeg proizvoda. Sporim rastom domaćeg realnog sektora i dominacijom sektora usluga u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, odlučujuće su usmereni robni tokovi viška domaće potrošnje u odnosu na proizvodnju. Povećanje potražnje za uvoznom robom, u uslovima nagle liberalizacije spoljnotrgovinskih tokova i smanjenja ponude domaće robe za izvoz, bili su dugoročni izvor trgovinskog deficita i glavni izvor dinamičnog rasta trgovine, saobraćaja i veza i finansijskog posredovanja.

Pomenute tri fundamentalne neravnoteže, odnos proizvodnje i potrošnje, struktura stvaranja bruto domaćeg proizvoda i kontinuelni spoljnotrgovinski deficit, praćene su brojnim razvojnim defektima, koji jasnije odslikavaju nezadovoljavajuće rezultate ekonomske politike u periodu tranzicije. Na prvom mestu, treba istaći kretanje javne potrošnje i njenu strukturu u ovom periodu. Ukupni javni izdaci su rasli neznatno sporije od ukupne potrošnje, ali sa prosečnih 6,9% rasta, znatno brže od bruto domaćeg proizvoda. Visoki troškovi koje generiše javni sektor predstavljaju ozbiljan problem budžetskoj ravnoteži. Skupa država direktno podiže troškove u privredi i time destimulativno deluje na tekuće poslovanje, kao i na investiciono ponašanje domaćih i stranih preduzeća (Veselinović, 2014).

Iako je stopa rasta bruto investicija bila veća od rasta bruto domaćeg proizvoda, zbog relativno niske startne pozicije 2001. godine, ona je bila na nezadovoljavajućem nivou. Sa godišnjim prosekom ispod 20% bruto domaćeg proizvoda, relativno učešće investicija je bilo znatno niže nego u drugim postsocijalističkim zemljama. Međutim, relativni nivo investicija nije bio jedini problem. Struktura investicija je pratila strukturu bruto domaćeg proizvoda, pa su investicije u proizvodnju razmenljivih dobara učestvovala sa nešto preko 26%, kao što je bio i udeo ovog sektora u ukupnom privrednom rastu. Investicije su bile koncentrisane u sektoru usluga, posebno u finansijskom posredovanju i poslovima sa nekretninama, što se i odrazilo na deformaciju strukture rasta.

Na osnovu iznetog, može se konstatovati da je osnovna karakteristika razvoja srpske ekonomije izrazita neuravnoteženost, sa formiranim fundamentalnim debalansima, koji onemogućavaju samoodrživ rast. Jedinствена ocena, u domaćoj literaturi, je da su ovakvi razvojni tokovi posledica primenjenog modela rasta

posle 2000. godine, čiji je osnovni faktor bila potrošnja na bazi pozajmljene inostrane akumulacije. Autonomni izvor rasta, u ovom periodu, nisu stvoreni, već je nacionalna ekonomija ponovo dovedena u stanje funkcionisanja, sa približno nultom stopom akumulacije i bez snažne materijalne osnove za vraćanje naraslog spoljnog duga.

Sa pojavom svetske ekonomske krize, razotkrili su se brojni problemi vezani za privredni razvoj Republike Srbije. Usporavanje priliva stranog kapitala i smanjenje prihoda od privatizacija, pokazali su da ona ne poseduje privrednu strukturu koja ima sposobnost da bez infuzije kapitala iz inostranstva održi svoju makroekonomsku stabilnost, da zapošljava stanovništvo i da izmiruje svoje dugove (Šoškić, 2009). Prestrukturiranje srpske privrede kao važan deo njene strategije i politike razvoja, determinisan je mogućnostima tog razvoja, kao i kvalitativnim promenama u proizvodnji, zaposlenosti i tražnji spoljnih tržišta. Od kvaliteta pravača prestrukturiranja zavisi makroekonomska stabilnost, ali i sposobnost usvajanja i primene principa na kojima se zasniva rad Evropske unije (Božić – Miljković, 2015).

Jedan od prioriteta reformi, u narednom periodu, svakako treba da bude nastavak započetih strukturnih reformi koje su tipične za drugu fazu tranzicije. To se, pre svega, odnosi na završetak procesa privatizacije društvenih i državnih preduzeća i izgradnju institucija. Praksa je pokazala da je izgradnja efikasnih institucija jedan od preduslova uspešne tranzicije. Međutim, nije nimalo jednostavno uspostaviti pravila koja izjednačavaju uslove i stvaraju predvidljiv institucionalni okvir za razvoj tržišta (Arandžević, Veselinović, 2015).

U vremenu koje je pred nama neophodno je strukturu privrede transformisati tako da implementirane mere vode ka uvećanju bruto prihoda u proizvodnim delatnostima čime će se postići maksimalan doprinos po pitanju privrednog rasta i zapošljavanja. Razvojna strategija Srbije treba da se zasniva, na nacionalnim interesima i domaćim potencijalima razvoja, ali i na razvoju veza i saradnje sa svim zemljama, integracionim grupacijama i međunarodnim organizacijama. Pri tome, Srbija, u skladu sa svojim razvojnim interesima, treba da utvrdi odgovarajuću razvojnu strategiju, tako da izbegne opasnosti od marginalizacije u uslovima globalizacije, integracije i liberalizacije u međunarodnim ekonomskim odnosima i da minimizira neželjene efekte koje nose ovi procesi za privredno i tehnološki slabije razvijene zemlje. Istovremeno, treba da obezbedi otvaranje nacionalne ekonomije ka svetu i tehnološkim dostignućima kao osnovnom načinu dostizanja grupacije srednje razvijenih zemalja. Takva razvojna orijentacija podrazumeva, pored otvorenosti zemlje za povezivanje sa svetom, i ubrzano sprovođenje

tranzicije i strukturnog prilagođavanja, čime se stvaraju uslovi za povećanje obima i unapređenje strukture proizvodnje i izvoza, a nacionalna ekonomija osposobljava za konkurenciju na globalnom tržištu.

Jedan od ključnih nosilaca novog modela rasta jeste uklanjanje postojećih institucionalnih ograničenja za dinamičniji i kvalitetniji ekonomski rast. Prvenstveno se misli na unapređenje poslovnog ambijenta koji će, stvaranjem i poštovanjem pravila igre na tržištu, doprineti podizanju nivoa konkurentnosti i biti podsticajan za domaće i strane investiture. Ovakav pristup podrazumeva formiranje i jačanje razvojnih institucija, čije funkcionisanje treba da bude komplementarno sa konkurentskim tržištem (Leković, 2016).

Proces prestrukturiranja privrede Srbije predstavlja sastavni deo sveukupnog programa reformi i prelaska privrede u tržišnu privredu. Posmatrajući privrednu strukturu u pogledu učešća privrednih grana i sektora u formiranju bruto domaćeg proizvoda, uočljiva je činjenica da ona u poslednjih nekoliko godina nije u velikoj meri izmenjena. Zanimljivo je da razvoj realnog sektora, odnosno industrije i poljoprivrede. S obzirom da od početka procesa tranzicije, sektor usluga ima dominantno učešće u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, model razvoja koji favorizuje ovaj sektor, nije u skladu sa trenutnim nivoom ekonomskog razvoja i kao takav nije održiv. Iz tog razloga je u budućnosti potrebno obezbediti moderan privredni razvoj, koji bi se odnosio na razvoj najuspešnijih sektora i grana privrede sa odgovarajućim nivoom tražnje.

Vremenom bi te grane privrede ostvarile povećanje učešća u privrednoj strukturi, pri čemu je potrebno završiti proces privatizacije preduzeća i prestrukturiranja i usmeriti se ka privlačenju stranih direktnih investicija koje su od velike važnosti za dalji privredni razvoj. Potrebno je nastaviti ulaganje u sektor usluga, ali i omogućiti razvoj industrije putem investiranja u nove tehnologije, jer je jedan od većih problema domaće ekonomije nizak nivo tehnološki intenzivne proizvodnje, kao i nekonkurentnost domaće proizvodnje na stranom tržištu. Pošto industrijski sektor Srbije čini okosnicu privrednog razvoja, potrebno je preduzeti odgovarajuće mere za njegovu modernizaciju i revitalizaciju.

Generator rasta bruto domaćeg proizvoda nalazi se u povećanju izvoza i kreiranju adekvatne strukture izvoza što podrazumeva podizanje konkurentnosti domaće privrede, specijalizaciju izvoza i aktivnu podršku države izvozno orijentisanog proizvodnji. Visoke stope rasta izvoza moguće je dostići samo uz značajne promene strukture izvoza u smislu povećanja učešća proizvoda sa većom dodatnom vrednošću i sa značajnim povećanjem izvoza usluga (Veselinović, 2014).

Veoma bitan aspekt u procesu evropske integracije predstavlja harmonizacija privredne strukture Srbije sa Evropskom unijom, što je rezultat prihvatanja strategija i politika Evropske unije, kao i usvajanja njenog pravnog nasleđa. Taj proces bi trebao da bude okončan do prijema u puno članstvo, što znači da bi srpska privreda trebala da bude usklađena sa privrednom strukturom i politikom Evropske unije (Đorđević, Veselinović, 2008).

U kontekstu ekonomske politike problem pridruživanja Srbije Evropskoj uniji može se razmatrati kao problem konvergencije unutrašnje ekonomske strukture u smislu obezbeđenja minimalnih uslova za slobodan pristup realne privrede Srbije unutrašnjem tržištu Evropske unije i svođenje budžetskog, trgovinskog i platnog deficita u prihvatljive okvire. U ovom kontekstu, polazna osnova za definisanje strategije konvergencije je analiza šta bi trebalo uraditi u Srbiji na implementaciji dugoročnih razvojnih trendova i procesa, kao što su:

- globalizacija svetske privrede i kulture života i rada;
- povezivanje nacionalne privrede i proizvodnih sistema u regionalnim okvirima, u njihovom užem (Zapadni Balkan) i širem značenju (u okvirima Centralne i Jugoistočne Evrope);
- liberalizacija robnih, finansijskih i tehnoloških tokova i načina organizovanja i usmeravanja privrednih aktivnosti;
- porast uloge usluga i informatičkih tehnologija u stvaranju nove vrednosti i
- implementacija koncepta održivog razvoja (Adžić, 2007).

Na putu ka pridruživanju Evropskoj uniji Srbija, već više od jedne decenije, čini napore da reši ključne tranzicione zadatke. Rešiti sve tranzicione zadatke nije nimalo lak zadatak. Potrebno je izgraditi tržišni način privređivanja i sistemske pretpostavke za njegovo nesmetano funkcionisanje, kako bi se dostigle više stope privrednog rasta na kojima se može graditi makroekonomska i socijalna stabilnost (Petrović, 2011). Nakon toga slede procesi prilagođavanja ekonomskog i pravnog sistema, kao i procesi prilagođavanja infrastrukture standardima Evropske unije, čiji krajnji cilj predstavlja uključivanje u Evropsku uniju i kasnije u Evropsku monetarnu uniju.

Pitanje integracije zemlje na tržište Evropske unije i podizanje konkurentnosti svodi se na razvojnu strategiju koja polazi od realnog tržišnog deviznog kursa i liberalizacije spoljnotrgovinske razmene. Ovim putem se investicije usmeravaju na kreiranje nove, moderne privredne strukture, koja je konkurentna kako na domaćem tako i na inostranom tržištu. Kako bi se stopa privrednog rasta uvećala i

kako bi se realizovao permanentan rast bruto domaćeg proizvoda i standarda zaposlenih, neophodno je da Srbija dostigne svetski nivo konkurentnosti, pre svega na tržištu zemalja Evropske unije sa kojima realizuje najveći deo naše spoljnotrgovinske razmene i tokova kapitala, i prema kojima Srbija ima najveći deo spoljnotrgovinskog deficita.

Priključenje Srbije Evropskoj uniji može dovesti do niza integracionih efekata po pitanjima ekonomije, demografije, socijalne politike, infrastrukturnih rešenja i humane dimenzije. Tranzicione ekonomije koje su se do sada priključile Evropskoj uniji kao i regionalna iskustva sa projektima Evropske unije u toku proteklog perioda tranzicije to potvrđuju. Zapravo, razlike među zemljama Evropske unije značajno su se umanjile, a snaga pozitivnih efekata bila je uslovljena, pre svega, politikom samih država, odnosno, zavisila je od kombinacije više elemenata, poput: dinamika sprovođenja reformi svekupnog privrednog i obrazovnog sistema, nivo decentralizacije i sl. Nemoguće je poređenje razvojnih efekata integrisanog privrednog modela u Evropskoj uniji i modela van nje. Kako je privredni sistem (a samim tim i ekonomska politika) Srbije visoko centralizovan, institucionalno nedovoljno izgrađen, sa ogromnom količinom negativnih efekata u prostoru, rezultat priključenja Srbije Evropskoj uniji time treba da dobije novu, posebnu dimenziju.

Analiza internih ekonomskih razlika mora da uzme u obzir vremensku dimenziju i početnu razvojnu poziciju. Moguća su dva pravca očekivanih efekata: snažniji ekonomski sistemi će postati konkurentniji, bolje pripremljeni za nastup na tržištu, dok će, na drugoj strani, nerazvijeni sistemi još više zaostajati i pokušavaće da pronađu svoju razvojnu šansu putem jačanja principa solidarnosti i kompenzacije. U globalu, kako bi se reformisao decenijski negativan trend ekonomskih neravnomernosti, najvažniji uticaj imaju indirektni efekt integracionih procesa Evropske unije na ekonomski razvoj Srbije. To se, pre svega, tiče izgradnje institucionalne infrastrukture, a što je veoma spor i izazovan proces.

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega navedenog u radu, može se zaključiti da je, i pored svih pozitivnih efekata kojima je doprineo reformski proces, Srbija dosta kasno započela proces restrukturiranja privrede. Tačnije, dok su se u razvijenim tranzicionim Evropskim državama, krajem XX veka, odvijale krupne društvene i ekonomske promene i pod pritiskom procesa globalizacije razvijale informacione tehnologije i komunikacioni sistemi, Srbija je morala da se bori sa raspadom

zajedničke države, ekonomskim sankcijama, humanitarnim problemima, ruiniranom i zapuštenom privredom.

U načelu, najveće prepreke za ostvarenje dinamičnog i dugoročno održivog rasta Srbije leže u posledicama činjenice da je ona zemlja nedovršene tranzicije. Pitanje dovršetka tranzicije veoma je kompleksno, a problem nije samo ekonomski, već i društveni.

Za izlazak iz ekonomske krize neophodna je aktivna uloga države, koja će biti u stanju da sanira neravnoteže i pronađe nove pokretače rasta. Umesto ortodoksnog modela koji se bazira na pretpostavkama neoliberalnog modela rasta i instrumentima za vođenje ekonomske politike koji se baziraju na monetarnim i fiskalnim merama, neophodan je novi inovativni pristup. To podrazumeva sprovođenje odgovarajućih strukturnih promena u privredi, kreiranje i sprovođenje industrijske politike u cilju ostvarivanja reindustrijalizacije zemlje kao pretpostavke rešavanja problema nezaposlenosti i izraženih socijalnih nejednakosti. Adekvatnim instrumentima i merama monetarne i fiskalne politike neophodno je stvaranje uslova za uspešno sprovođenje koncepta industrijske politike koja dovodi do opšteg ekonomskog rasta, finansijske stabilnosti, poboljšanja platnog bilansa, pune zaposlenosti i poboljšanja životnog standarda. Realizacija ambicioznih ciljeva privrednog razvoja Srbije usko je povezana sa značajnim rizicima, u prvom redu, od privlačenja stranih direktnih investicija, realizacije dinamične stope rasta izvoza i realnog smanjivanja svih formi potrošnje u BDP. Reč je o veoma ozbiljnim zadacima koji insistiraju na potpunom olitičkom i društvenom konsenzusu.

Prilikom definisanja ekonomske politike Srbije, kao i njene primene, neophodno je ispoštovati dva uslova: potpuno realna analiza stanja i mogućnosti privrednih subjekata, privrednog i neprivrednog sektora i nastavak sprovođenja procesa koji vode integraciji zemlje u Evropsku uniju. S tim u vezi, strateške smernice su: podizanje nivoa regionalne konkurentnosti, redukcija regionalnih neravnomernosti i siromaštva i uspostavljanje institucionalne infrastrukture.

Srbija, u razvojnom kontekstu, treba da osnažuje svoje razvojne kapacitete putem otvaranje prema okruženju i izlaganja uticajima iz okruženja, poznavanja i razumevanja promena koje se manifestuju ili očekuju u okruženju i efektuiranja novih faktora razvoja kroz dobro vođenu tranziciju sistema. Unapređenje konkurentnosti, na putu ka stvaranju tržišne, izvozno orijentisane ekonomije, svakako je jedan od bitnijih preduslova integracionih procesa u narednom periodu. Da bi Srbija mogla da ostvari prosperitetniji razvoj, a time i uspešno

okonča proces tranzicije, pre svega, mora da se prilagodi standardima i principima Evropske unije kao najvažnijeg ekonomskog partnera.

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] Adžić, S., (2007), Strategija konvergencije i ekonomska politika – Studija slučaja za Srbiju, *Ekonomija / Economics*, 14 (1), Rifin, Zagreb.
- [2] Aranđelović, Z., Veselinović, P., (2015), *Institucionalni aspekt reformskih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
- [3] Božić – Miljković, I., (2015), Uticaj stranih direktnih investicija na promenu privredne strukture Srbije, *Ekonomski vidici*, br. 2 – 3, Društvo ekonomista Beograda, Beograd.
- [4] Carothers, T., (2002), The End of the Transition Paradigm, str. 5-21, *Journal of Democracy*, Volume 13, No 1.
- [5] Đorđević, M., Veselinović, P., (2008), *Makroekonomski aspekt prestrukturiranja privrede Srbije*, Zbornik radova: Tekuća privredna kretanja, ekonomska politika i strukturne promene u Srbiji 2007/2008. godine, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
- [6] Đukić, P., (2015), Izgledi za realizaciju Programa fiskalne konsolidacije Srbije u 2015. i narednim godinama, str. 7-31., *Finansije*, 1-6, Beograd.
- [7] Janković, N., (2015), Dvostruki deficit – problem ekonomije Republike Srbije, *Ekonomski horizonti*, br. 2, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
- [8] Leković, V., (2016), *Razvojna strategija: Potencijal i uloga u privredi Republike Srbije*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
- [9] Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, (2016), *Bilten javnih finansija*, Beograd.

- [10] Ministarstvo finansija Vlade republike Srbije, Uprava za javni dug, (2016), *Strategija upravljanja javnim dugom od 2016. do 2018. godine*, Beograd, dostupno na <http://www.javnidug.gov.rs/upload/Strategija/Strategija%20cir/20162018/Strategija%20upravljanja%20javnim%20dugom%2020162018.pdf>
- [11] Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije (2016), *Tekuća makroekonomska kretanja*, dostupno na <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20mart/%28SRP%29%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf>
- [12] Narodna banka Srbije, (2015), *Izveštaj o inflaciji*, dostupno na: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90_5/ioi_11_2015.pdf
- [13] Petrović, P., (2011), Privredni rast Srbije nakon krize: neto izvoz, konkurentnost i kontrola javne potrošnje, *Ekonomika preduzeća*, br. 1-2., Beograd.
- [14] Petrović, P., Brčerević, D., Minić, S., (2016), Economic recovery, Employment and Fiscal Consolidation: Lessons from 2015 and Prospects for 2016 and 2017, *Ekonomika preduzeća*, br 1-2, Beograd.
- [15] Republički zavod za statistiku, (2015), *Trendovi – decembar 2014.*, preuzeto sa: http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/65/14/Trendovi_decembar_2014_Web.pdf.
- [16] Republički zavod za statistiku, *Statistički godišnjak Republike Srbije*, razne godine, Beograd.
- [17] Rodrik, D., (2008), Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju svetske banke „Ekonomski rast devedesetih-lekcije na osnovu decenije reformi“, *Panoeconomicus*, Vol. 55, Br. 2.
- [18] Stamenković, S., Kovačević, M., Vučković, V., Nikolić, I., Bušatlija, M., (2009), *Ka novom modelu ravnoteže*, Zbornik radova, Ekonomska politika u 2010. godini, Naučno društvo ekonomista, Beograd.
- [19] Šoškić, D., (2009), *Promena strukture BDP i moguće mere ekonomske politike*, Zbornik radova: Ekonomska politika u 2010. godini: Ka novom modelu makroekonomske stabilnosti, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd.
- [20] Veselinović, P., (2014), Reforma javnog sektora kako ključna determinanta uspešnosti tranzicije privrede Republike Srbije, *Ekonomski horizonti*, br. 2., Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
- [21] Veselinović, P., (2013), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.
- [22] Veselinović, P., (2016), *Ekonomski efekti tranzicije privrede Republike Srbije*, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinante privrednog

razvoja Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac.

[23] <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20januar/Saopstenje%20Odecembar%20%202015.pdf>

POGLAVLJE 5

POKRETAČI FINANSIJSKE EVRIZACIJE: KOJA TEORIJA JE NAJPOGODNIJA ZA SLUČAJ SRBIJE?

Srđan Marinković¹
Marko Malović²

Abstrakt

Nivo finansijske dolarizacije (de facto evrizacije) u Srbiji postojano je visok uprkos dugogodišnjim naporima da se ovaj problem ublaži. Raširena uloga strane valute kao čuvara vrednosti, ili valute izbora za finansijske aranžmane, ostaje jedno od glavnih obeležja monetarnog i finansijskog sistema Srbije. Zbog brojnih negativnih posledica finansijske evrizacije, razumevanje uzroka i mehanike ovog fenomena postaje važno pitanje ekonomske politike. U radu smo ispitivali značaj argumentacije prisutne u savremenim teorijama finansijske evrizacije za objašnjenje uzroka evrizacije na depozitnom i kreditnom tržištu Srbije. Analiza valutne strukture kamatnih stopa na ova dva tradicionalna bankarska tržišta, kao i analiza marže na posredovanje u dinarima i evru, ukazala su da je izbor ekonomskih aktera između finansijske aktive u domaćoj i stranoj valuti dirigovan odnosom prinosa na finansijske aranžmane u dinaru i evru, ali i popularnim percepcijama rizičnosti ove dve valute. Domaći bankarski sektor, preko politike kamatnih stopa i zaštite od direktnog dejstva valutnog rizika na bilansnu poziciju, sprovodi mehanizam transmisije depozitne na kreditnu evrizaciju.

Ključne reči: valutna supstitucija, nesavršenost kreditnog tržišta, finansijska evrizacija, kredibilitet ekonomske politike.

¹ Dr Srđan Marinković, redovni profesor, Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, e-mail: srdjan.marinkovic@eknfak.ni.ac.rs

² Dr Marko Malović, redovni profesor, Institut ekonomskih nauka-Beograd i Univerzitet u I. Sarajevu, e-mail: marko.malovic@ien.bg.ac.rs

UVOD

U najužem smislu valutna supstitucija označava pojavu u kojoj strana valuta zamenjuje domaću valutu u njenoj ulozi sredstva plaćanja (u transakcione svrhe). Međutim, isti termin se manje ili više uspešno koristi da bi se opisale i druge pojave monetarnog ili finansijskog karaktera, a čije je zajedničko obeležje da se domaća valuta istiskuje u jednoj ili više njenih tradicionalnih funkcija. Kako su glavne rezervne (međunarodne) valute, američki dolar i evro, najčešće te koje osvajaju monetarni prostor manje atraktivnih valuta, uporedo srećemo i termine dolarizacija, odnosno, evrizacija (Malović, 2014). Takozvana realna evrizacija/dolarizacija opisuje situaciju u kojoj se zarade, cene nekretnina ili dobara trajne potrošnje indeksiraju ili izražavaju u stranoj valuti. Konačno, finansijska evrizacija predstavlja najprisutniji fenomen u vezi sa nezvaničnom upotrebom strane valute izvan matičnog monetarnog područja. Finansijskom evrizacijom podrazumevamo pojavu masovne upotrebe strane valute kao monetarnog medijuma kojim se izražava finansijska aktiva (finansijski ugovori/aranžmani), prevashodno jer se domaća valuta ocenjuje kao inferioran čuvar vrednosti (Ize and Parrado, 2002). Ova pojava je naročito prisutna kod ekonomija u razvoju i tranziciji. U nastavku ćemo se baviti isključivo finansijskom evrizacijom, tragajući uporedo za uzrocima evrizacije depozitnih izvora i kreditnog portfelja banaka u Srbiji.

Nivo finansijske evrizacije u Srbiji postojano je visok uprkos dugogodišnjim naporima da se ovaj problem ublaži. Strane valute ne ugrožavaju domaću valutu u njenoj ulozi sredstva plaćanja, što se ne bi moglo reći za ostale funkcije. Raširena uloga strane valute kao čuvara vrednosti, ili valute izbora za finansijske aranžmane, ostaje jedno od glavnih obeležja monetarnog i finansijskog sistema Srbije. Zajmovi izraženi u stranim valutama ili indeksirani deviznim kursom dominiraju domaćim kreditnim tržištem, dok u strukturi finansijskih obaveza banaka prevladavaju depoziti u stranim valutama i inostrana zaduženja banaka (finansijska evrizacija).

Cilj ovog rada je da ispitati u kojoj meri se argumentacija prisutna u savremenim teorijama finansijske evrizacije, pre svega, institucionalnoj teoriji i teoriji nesavršenosti kreditnog tržišta, može iskoristiti za objašnjenje uzroka finansijske evrizacije u Republici Srbiji. U radu ćemo analizirati valutnu strukturu kamatnih stopa na depozitnom i kreditnom tržištu, ali i sprovesti analizu marže na posredovanje u dinarima i evru. Ovim metodološkim postupcima proverićemo

hipotezu da su nesavršenosti na kreditnom tržištu uticale na oblikovanje valutne strukture depozitnih izvora i kreditnih plasmana u Republici Srbiji.

Rad ima sledeću strukturu. Nakon uvoda, ukratko razmatramo značaj i posledice finansijske evrizacije, da bi u narednom delu više pažnje posvetili teorijskim objašnjenjima uzroka. Sledi odeljak u kojem tragamo za pokretačima finansijske evrizacije u Srbiji, poredeći prinos i rizik bankarskih depozitnih i kreditnih aranžmana po klasama finansijske aktive denominovane u dinaru i evru. Rad završavamo zaključkom.

POSLEDICE FINANSIJSKE EVRIZACIJE

Ekonomska nauka je izdvojila nekoliko glavnih negativnih posledica finansijske evrizacije: gubitak kontrole nad monetarnom politikom, verovatnija privredna kontrakcija i kriza nesolventnosti u bankarskom sektoru u slučaju nagle i izrazite depresijacije nacionalne valute, i konačno, osetljivost na naglo urušavanje devizne likvidnosti bankarskog sektora usled anksioznosti deponenata. Teoretičari uglavnom dele mišljenje da visok stepen finansijske evrizacije onemogućava monetarne vlasti da uspešno koriste sve raspoložive instrumente monetarne politike (Kraft, 2003; Šošić i Kraft, 2006; Levy-Yeyati, 2006). Na primer, na slučaju Srbije, Aleksić *et al.* (2008) su utvrdili da uticaj referentne kamatne stope (2-w repo stopa) izostaje kada nivo evrizacije probije plafon od 64,5 procenata. Analizom u kojoj su korišćeni podaci na nivou banaka Kujundžić i Otašević (2012) su potvrdili ovaj nalaz, naglašavajući da dinamika lokalnih i međunarodnih referentnih kamatnih stopa utiče isključivo na onaj deo kreditne aktivnosti banaka koji se realizuje u domaćoj valuti, dok krediti u stranim valutama uglavnom ostaju izvan uticaja. U slučaju četiri najveće države Centralne Evrope, Brzoza-Brzezina *et al.* (2010) utvrdili su čak da restriktivna monetarna politika ima snažan neželjeni efekat, u smislu da rast domaće referentne kamatne stope podstiče kreditnu aktivnost u stranim valutama, sa skromnim efektom na ukupnu kreditnu aktivnost. Takođe, sa evrizacijom raste i intenzitet transmisije deviznog kursa na nivo cena, što je pravilnost uočena u brojnim istraživanjima (Reinhart *et al.*, 2003).

Visok nivo finansijske evrizacije je takođe značajan makro-prudencioni problem. Privrede sa visokim nivoom finansijske evrizacije sklone su platno-bilansnim i finansijskim krizama, koje lako mogu biti pokrenute pojačanim fluktuacijama deviznog kursa. Iako finansijski posrednici mogu ukloniti direktnu izloženost svog bilansa deviznom riziku transferom ovog rizika na svoje zajmoprimce, ovo nije mogućnost raspoloživa i zajmoprimcima čiji je (finansijski) tok prihoda izražen

pretežno u domaćoj valuti (nema uslova za tzv. prirodni hedžing). Ako ni instrumenti za transfer deviznog rizika (valutni derivati) nisu raspoloživi, izloženost deviznom riziku će ostati nerešiv problem za populaciju korisnika bankarskih zajmova. Reinhart *et al.* (2003) navode da evrizacije kredita i evrizacija depozita imaju različite implikacije na osetljivost privrede. Ako je glavnina kreditnog portfelja banaka izražena u stranim valutama, oštra deprecijacija domaće valute može izazvati jednako oštru ekonomsku kontrakciju, pa čak i ugroziti naplativnost kreditnog portfelja, stvarajući uslove za krizu solventnosti banaka, dok evrizacija depozita suočava bankarski sistem sa naglim oticanjem devizne likvidnost u slučaju da anksioznost deponenata kulminira (“navala na bankarske šaltere”).

Visoko evroizovane privrede nisu samo izložene deviznom riziku, već često ne poseduju ni valjan instrument da se suoče sa ovim izazovom. Svesne činjenice da oštra depresijacija domaće valute ugrožava domaću privredu, monetarne vlasti često ne mogu da odole da u ambijentu visoke evrizacije reaguju pojačanom podrškom domaćoj valuti, što je ponašanje opisano kao “strah od plivanja” (Calvo i Reinhart, 2002). Ovakva politika ne samo da ne garantuje održive pozitivne efekte, već i dodatno pojačava fundamentalne disparitete i stepen evrizacije. Naime, iako se za politiku deviznog kursa obično smatra da je ograničena stepenom depozitne (ali i kreditne) evrizacije, smer uzročnosti može biti upravo suprotan. Naime, ako centralna banka implicitno garantuje nivo deviznog kursa, na primer obilnim intervencijama i sa usmerenjem da spreči depresijaciju valute, to će, upravo suprotno, otkriti slabost njene pozicije i dodatno podstaknuti evrizaciju.

Zvanična evrizacija se u nekim slučajevima sugeriše malim i otvorenim privredama kao način da se uvozom stabilnosti iz privreda sa superiornim makroekonomskim performansama (nominalno sidro) pokrene nominalna konvergencija, pre svega ujednačavanje inflacija i kamatnih stopa. Sama suština ove alternative je u “zatvaranju izlaza”, kako bi se nosioci ekonomske politike disciplinovali i obezbedila privrženost proklamovanim ciljevima. Međutim, ovo je strategija koja povlači krupan ulog da bi se prevazišao problem slabe valute. Da bi uvećali kredibilitet deviznog pariteta, vlasti podižu kaznu za odustajanje, tj. izlažu privredu riziku nastanka platno-bilansne krize (De la Tore *et al.*, 2003). Ipak, čak i države koje su odbacile ovu strategiju često bivaju prinuđene da prihvate da je njihov monetarni proizvod izgubio bitku u konkurenciji sa drugim valutama.

Značaj suzbijanja evrizacije u ekonomskoj politici ne proizilazi isključivo iz njenih posledica, odnosno negativnih implikacija, već je delom izveden iz činjenice da se ovaj problem veoma teško rešava kada dostigne izvesne razmere. Ovaj fenomen

je u teoriji poznat kao histereza (engl. hysteresis, ratchet effect). Guidotti i Rodrigues (1992) objašnjavaju histerezu valutne supstitucije pozivajući se na efekat mrežnih eksternalija i tzv. efekat slabije valute. Po argumentaciji objašnjenja koje se poziva na efekat mrežnih eksternalija, kada transaktori stvore navike da svoje bogatstvo drže u stranoj valuti, strana valuta postaje, ali nakon toga i ostaje prisutna kao glavna valuta izbora transaktora čak i posle značajnog smanjenja inflacije. Efekat tzv. "slabije valute" nije u suprotnosti sa prethodnim objašnjenjem, jer kratkoročna monetarna stabilizacij, niti trenutno povoljno stanje u privredi, ne može u potpunosti izmeniti stav javnosti o neadekvatnoj snazi i stabilnosti privrede (neodrživost jake valute u slaboj privredi).

UZROCI FINANSIJSKE EVRIZACIJE

Finansijska evrizacija je složena pojava, koja je do sada osvetljavana različitim teorijama. U starijoj literaturi (eg. Filosa, 1995) valutna supstitucija je opisivana kao fenomen izveden iz funkcija tražnje za novcem u ambijentu u kome uporedo funkcioniše više valuta. Teorije koje pripadaju ovoj tradiciji na ključno mesto stavljaju inflaciju. Domaća inflacija, kao oportunitetni trošak raspolaganja novcem u domaćoj valuti, smanjuje tražnju za domaćom valutom, jednako kao što strana inflacija čini suprotan efekat. Zaključujemo da razlika u inflaciji mora ispoljiti izvestan uticaj na valutnu supstituciju. Ako se kretanja nominalnog deviznog kursa ne mogu objasniti razlikama u inflaciji onda se i realni devizni kurs pojavljuje kao važan pokretač supstitucije valuta.

Ova teorija može objasniti korene i mehanizam usko definisane valutne supstitucije, ali ostaje prilično "jalova" kada su u pitanju uzroci finansijske evrizacije. Naime, novac se od ostale finansijske aktive razlikuje po tome što ne donosi prinosa. Zbog toga se u analizama supstitucije novca ne razmatra odnos prinosa na različite klase finansijske aktive. Drugo, uloga bankarskog sektora u analizama usko definisane valutne supstitucije (supstitucije novca) je pasivna, ako ne i trivijalna. Zbog toga se istraživanje uzroka finansijske evrizacije zaokružilo kroz doprinose tri novije teorije: teorije optimizacije portfelja, teorije nesavršenosti kreditnog tržišta i institucionalne teorije.

Optimizacija portfelja

Teorija optimizacije portfelja (Ize i Levy-Yeyati, 2003) opisuje nivo finansijske supstitucije kao ravnotežan tržišni ishod determinisan težnjom tržišnih aktera da optimizuju individualan portfelj ka minimalnoj varijansi prinosa. Modeli iz ove

tradicije izmestili su pažnju analitičara sa nivoa na volatilnost inflacije i nominalnog deviznog kursa. Ako je inflacija (izraz rizičnosti depozita u domaćoj valuti) varijabla volatilnija od deviznog kursa (izraz rizičnosti depozita u stranoj valuti) deponenti će se opredeljavati za depozite u stranim valutama, pa će i stepen evrizacije depozita biti veći.

U jedinom radu u kome se na slučaj Srbije primenjuje model optimizacije portfelja minimizacijom varijanse, Rajković i Urošević (2014) su utvrdili da se faktori koji determinišu evrizaciju depozita na kratak i dugi rok značajno razlikuju. Sa stanovništa ekonomske politike važan je nalaz da devijacije otvorenog pariteta međubankarskih kamatnih stopa (UIP) ispoljavaju efekat isključivo na kratak rok, slično kretanjima nominalnog deviznog kursa, i suprotno od inflacije kod koje izostaje efekat na tzv. prolaznu komponentu evrizacije depozita. Interesantno je da su ovi autori osporili održivost efekata manipulacije kamatnim (dis)paritetom i založili se za kredibilnu politiku targetiranja inflacije i fleksibilniju politiku deviznog kursa, koje jedino mogu obezbediti pozitivne rezultate održive na dugi rok.

Nesavršenost kreditnog tržišta

Grupa teorija koja se poziva na nesavršenost kreditnog tržišta ima za svoju osnovu različitu argumentaciju, ali sa zajedničkim elementom da je sklonost transaktora da koriste stranu valutu kod ugovaranja finansijskih aranžmana posledica sistematske greške u evaluaciji rizika. Na primer, prisutan je stav da su kreditne organizacije sklone kreditno-depozitnom posredovanju u stranoj valuti jer u kalkulacijama uključuju rizik devalvacije/depresijacije slabije (lokalne) valute, ali ignorišu rizik transfera valutnog na kreditni rizik kada kreditiraju u čvrstim (stranim) valutama. Međutim, ovakav izbor ne mora nužno biti izazvan zanemarivanjem pomenute veze. Devalvacija, ili deprecijacija, domaće valute ima neposredniji efekat na gubitke zajmodavca koji zajam odobrava u domaćoj valuti, od gubitaka koji nastaju usled teškoća dužnika u servisiranju svojih obaveza, koji se mogu izbeći sve dok dužnik raspolaže dovoljnim iznosom sopstvenog kapitala, ili je raspoloživ odgovarajući kolateral, bez obzira što se gubici ispoljavaju kod zajmoprimca, pa je i očekivano da zajmodavci pokazuju sklonost ka kreditiranju u stranim valutama. Različit naglasak na kreditni i valutni rizik uočen je i u bogatoj praksi međunarodnog tržišta kreditnih instrumenata, npr. međunarodnom tržištu obveznica. Naime, uočeno je da investitori veću pažnju poklanjaju predviđanju uticaja promene deviznih kurseva na cenu (i prinos) nego predviđanju nastanka finansijskih poteškoća dužnika. Zbog toga će prinos transferabilnih kreditnih instrumenata snažnije reagovati na očekivane promene deviznih kurseva nego na anticipirane teškoće dužnika u otplati obaveza (kreditni rizik). Naravno, kod

plasmana bez adekvatne transferabilnosti (zajmova), ovaj efekat će biti manje izražen, jer se radi o finansijskoj aktivi koja se ne re-evaluira na dnevnoj osnovi, niti se brзом prodajom može izbeći anticipiran gubitak.

Broda i Levy-Yeyati (2003) predložili su model u kome finansijski posrednici biraju optimalnu valutnu strukturu svojih finansijskih obaveza tako da obaveze u stranim valutama prevazilaze društveno-poželjan nivo jer ih na to usmerava infrastruktura sigurnosti (npr. osiguranje depozita), koja ne vrednuje u punom stepenu rizik koji na sistem prenose obaveze u stranim valutama (eng. currency-blind safety net). Ovakvi zaključci su specifični za ovaj model, jer se u model uključuje pretpostavka da isključivo krediti u stranim valutama nose kreditni rizik (uzrokovan deprecijacijom valute), koji se u krajnjem slučaju prenosi na osiguravača depozita (argument moralnog hazarda). Ovakvoj strukturi modela ipak se ne može osporavati empirijska zasnovanost, jer kreditni aranžmani u stranim valutama svakako nose dodatni element rizičnosti, koji inače nije prisutan kod aranžmana u domaćoj valuti.

U literaturi koja se poziva na ovu argumentaciju, domaći bankarski sektor se smatra glavnim 'krivcem' za finansijsku evrizaciju. U modelima iz ove grupe uvažava se činjenica da banke pribegavaju nepotpunoj zaštiti od valutnog rizika (spekulišu), ostavljajući svoje bilanse otvorenim za delovanje valutnog rizika. Model koji su razvili Catao i Terrones (2000) pripada grupaciji modela koji se zasnivaju na nesavršenosti bankarskih tržišta i to u dva značajna pravca: segmentacija kreditnog tržišta, i ograničena konkurencija. U modelu se pretpostavlja da postoje dva segmenta kreditnog tržišta: zajmoprimci koji posluju u segmentu međunarodno razmenljivih dobara (velike korporacije i subjekti koji mogu računati na bilansni valutni hedžing), i segmentu nerazmenljivih dobara (manje firme i domaćinstva). U modelu se, takođe, pretpostavlja da se pregovaračka pozicija banaka prema zajmoprimcima razlikuje u zavisnosti od segmenta kreditnog tržišta na kome nastupaju. Pregovaračka pozicija banaka će biti snažnija prema zajmoprimcima koji mogu pozajmiti jedino na lokalnom tržištu (u lokalnoj valuti), tako da će raspon u kamatnim stopama u slučaju depozitno-kreditnog posredovanja u segmentu koji kao valutu denominacije finansijskih aranžmana koristi stranu valutu biti viši, zbog čega domaća valuta postaje atraktivnija za zajmoprimce. Zajmoprimci koji imaju direktan pristup inostranim izvorima mogu izbeći ovaj uticaj, vršeći pritisak na domaći bankarski sektor da snizi kreditne kamatne stope na zajmove u stranoj valuti. U ovom modelu se nivo evrizacije kredita definiše kao ishod delovanja divergentnih sila. Što je deprecijacija domaće valute izraženija i verovatnija, što je veća marža na kreditno-depozitno posredovanje u stranoj valuti i veće učešće zajmoprimaca kojima na

raspolaganju stoji valutni hedžing, to će za banku atraktivniji biti krediti u stranoj valuti. S druge strane, krediti u domaćoj valuti biće bankama atraktivniji ukoliko dominiraju u pregovorima sa zajmoprimcima koji ne mogu računati na prirodnu (bilansnu) zaštitu od valutnog rizika, manje je verovatna deprecijacija lokalne valute (i njen uticaj na kreditni rizik) i veća je kamatna marža na depozitno-kreditno posredovanje u segmentu domaće valute. Na taj način, struktura kreditnog tržišta, odnos između troškova posredovanja na različitim segmentima, ali i makroekonomski šokovi, postaju važne determinante finansijske evrizacije.

Opisani model, iz više razloga, možemo oceniti značajnim za razumevanje determinanti finansijske evrizacije. Zbog prisustva regulative koja bankama ograničava stepen izloženosti valutnom riziku, banke će imati ograničene mogućnosti da ciljnu valutnu strukturu plasmana definišu značajno drugačije od valutne strukture svojih finansijskih izvora. Zbog toga, ima smisla posmatrati posredovanje sa domaćom i stranom valutom kao delimično izolovane segmente. Atraktivnost jednog u odnosu na drugi segment za banke će biti određena odnosom kamatnih marži. Međutim, kako će se oblikovati valutna struktura ova dva agregata (bankarskih depozita i kredita), zavisice i od preferencija deponenata i zajmoprimaca. Ako su ovo dve jasno izdvojene populacije, onda će se i depozitno tržište ponašati u izvesnom stepenu izolovano od kreditnog tržišta.

Teorije nesavršenosti kreditnog tržišta u centar analize postavljaju posrednika. Po mehanizmu prilagođavanja, ova grupa teorija je slična teoriji preferencija plasmana, koja objašnjava oblik i položaj krive prinosa na bazi odluka koje samostalno donose finansijski posrednici u pogledu roka dospeća svojih obaveza i plasmana, težeći ka ciljnoj izloženosti kamatnom riziku. Preferencije krajnje suficitnih aktera (deponenata) ka stranoj valuti i kratkom roku ključno će oblikovati preferencije finansijskih posrednika averznih prema riziku ka stranoj valuti i kratkom roku u poslovima plasmana, odnosno, definisati valutnu i ročnu strukturu kreditne ponude banaka. Politikom kamatnih stopa, finansijski posrednici će usmeravati aktivnost na kreditnom tržištu ka strukturi (valutnoj i ročnoj) koja obezbeđuje ciljni nivo izloženosti rizicima.

Institucionalna teorija evrizacije i uloga kredibiliteta

Institucionalne teorije evrizacije naglašavaju ulogu kredibiliteta makro-ekonomske politike i kreatora ove politike (De Nicoló *et al.*, 2003). Teorije ove provenijencije tragaju za makroekonomskim uzrocima evrizacije. U svetu fiducijarnog novca, "dobar novac istiskuje iz optičaja loš novac", pa se upućuju preporuke "monetarnim vlastima da unaprede kvalitet svog proizvoda". Naime, nivo

evrizacije otkriva stav javnosti o kretanjima inflacije, kamatnih stopa i deviznog kursa u budućnosti. U praksi se može održavati izrazit jaz između zabeleženih vrednosti fundamentalnih ekonomskih varijabli i vrednosti koje očekuje javnost (tržište). Ova teorija sposobna je da objasni istrajnost evrizacije, pojave koja se često uočava u praksi. Istrajnost stepena evrizacije, koji se u ovoj literaturi označava kao histereza, definiše se kao izostanak zaokreta u samom efektu kada se suočavamo sa zaokretom u osnovnom uzroku efekta. Kao komplementaran možemo oceniti i pristup koji za trenutni nivo evrizacije odgovornim smatra ranije učinjene pogrešne izbore i greške u makroekonomskoj politici (Barajas i Morales, 2003).

EMPIRIJSKA ANALIZA EVRIZACIJE U SRBIJI

Da bi stekli osnovni utisak o razmerama finansijske evrizacije u Srbiji, daćemo komparativni pregled koji sadrži podatke o kretanju dva indikatora (mere) evrizacije za grupu zemalja Jugoistočne Evrope (Tabela 1). Po stepenu evrizacije finansijskih obaveza banaka, koji predstavlja učešće deviznih u ukupnim obavezama bankarskog sektora (FX/Total), Srbija beleži uporedive vrednosti jedino sa Hrvatskom. Slede Bosna i Hercegovina, Albanija pa BJR Makedonija. Sličan je rang i kod evrizacije kreditnog portfelja banaka. Hrvatska ovde beleži najviše vrednosti, sledi Srbija, zatim Albanija i Bosna i Hercegovina sa sličnim vrednostima, dok je BJR Makedonija i po ovom kriterijumu najmanje ugrožena. Zbog tzv. prudencione regulative, kojom se bankama ograničava stepen izloženosti valutnom riziku, ne čudi da se ova dva kriterijuma evrizacije kreću dosta usklađeno.

Tabela 1. Finansijska evrizacija u Jugoistočnoj Evropi (u %)

	Obaveze banaka (FX/Total) ¹⁾					Kreditni banaka (FX/Total) ²⁾				
	ALB	BIH	HRV	MKD	SRB	ALB	BIH	HRV	MKD	SRB
2003	35,9	61,5	76,1	–	61,7	82,1	64,9	70,9	37,6	52,8
2004	37,0	64,0	78,1	–	66,9	80,5	65,4	76,7	40,6	67,8
2005	41,0	64,4	78,8	58,5	68,6	75,5	68,7	78,5	49,2	76,8
2006	44,0	62,8	78,0	56,1	65,9	71,9	71,0	69,6	52,7	79,6
2007	46,9	65,0	73,6	51,5	64,2	72,5	74,0	59,8	54,7	73,0
2008	48,5	69,5	76,1	54,8	69,0	72,6	73,3	65,5	57,0	78,0
2009	48,9	69,2	79,0	60,9	75,5	70,2	73,9	72,3	58,5	84,1
2010	51,0	67,0	77,0	55,5	81,8	69,8	70,0	74,3	58,8	76,8
2011	51,9	66,0	77,2	52,7	79,0	67,9	66,7	75,1	59,2	69,8
2012	52,6	65,2	77,8	48,3	80,1	64,5	63,1	73,7	55,4	74,1

	Obaveze banaka (FX/Total) ¹⁾					Krediti banaka (FX/Total) ²⁾				
	ALB	BIH	HRV	MKD	SRB	ALB	BIH	HRV	MKD	SRB
2013	52,8	63,8	67,7	45,5	76,7	63,0	62,9	74,0	52,7	71,6
2014	52,7	63,2	67,8	44,8	75,7	62,1	61,8	73,5	50,8	70,5

Napomene: ¹⁾ Za BJR Makedoniju u obaveze banaka uključeni isključivo depoziti;

²⁾ Za Bosnu i Hercegovinu, BJR Makedoniju i Hrvatsku u kredite u stranim valutama uključeni i krediti sa valutnom klauzulom

Izvor: IMF (Country Reports)

Podaci u Tabeli 2, takođe, se odnose na učešće vrednosti aranžmana odobrenih u stranim valutama, indeksiranih valutnom i drugim klauzulama u odnosu na ukupnu vrednost aranžmana. Dakle, preostali deo se odnosi isključivo na dinarske aranžmane bez ugovorene zaštite. Iz podataka uočavamo da je najveći stepen evrizacije prisutan kod depozita stanovništva i neprofitnih institucija koje pružaju usluge stanovništvu (NIPUS). Slede potraživanja od nefinansijskih pravnih lica, dok se kod potraživanja od stanovništva, ali i depozita nefinansijskih pravnih lica, trenutno oko polovine vrednosti aranžmana odobrava u domaćoj valuti bez ugovorene zaštite.

Tabela 2. Valutna struktura depozita i potraživanja banaka u Srbiji (u %)

	Stanovništvo i NIPUS		Nefinansijska pravna lica	
	depoziti	potraživanja	depoziti	potraživanja
2008	88,75	78,63	49,69	68,34
2009	90,19	78,45	47,53	74,92
2010	92,33	72,70	55,05	68,69
2011	90,70	67,81	55,11	73,31
2012	92,03	65,64	56,14	76,36
2013	89,40	63,13	47,60	80,59
2014	88,66	59,80	46,39	75,70
2015	87,02	57,58	44,44	81,26
2016 ¹⁾	86,09	53,95	47,30	79,80

Napomene: ¹⁾ podatak se odnosi na stanje sa kraja trećeg kvartala.

Izvor: Narodna banka Srbije (baza statističkih podataka – preračunali autori)

Iako podaci ne daju potpunu sliku o valutnoj strukturi bilansa stanja bankarskog sektora, ipak se može uočiti da banke u posredovanju sa stanovništvom imaju neto pasivnu (kratku) poziciju u stranim valutama. Ovakva priroda pozicije sa

sektorom stanovništva ima svoj odraz u neto aktivnoj (dugoj) poziciji u stranim valutama u posredovanju sa sektorom nefinansijskih pravnih lica. Doduše, glavnina ove pozicije odnosi se na dinarske plasmane sa valutnom klauzulom, koji poslednjih godina čine oko devet desetina valutno osetljivih potraživanja prema ovom sektoru.

Jasan trend smanjenja stepena evrizacije prisutan je jedino kod potraživanja banaka prema stanovništvu i NIPUS, dok bi kod potraživanja prema nefinansijskim pravnim licima pre mogli govoriti o izvesnom rastu stepena evrizacije. U ostala dva slučaja trend se ne može uočiti.

Analiza kamatnih stopa na depozitnom i kreditnom tržištu

U nastavku ćemo dati analizu koja se temelji na pretpostavci da su depozitno i kreditno tržište izdvojeni segmenti. U Tabelama 3 i 4 preračunate su razlike u kamatnim stopama koje banke u Srbiji obračunavaju na finansijske aranžmane odobrene u dinarima i evrima.

U Tabeli 3 dati su podaci za poslove sa stanovništvom i neprofitnim institucijama koje pružaju usluge stanovništvu, dok se u Tabeli 4 nalaze podaci za poslove banaka sa nefinansijskim pravnim licima. U oba tabelarna prikaza izdvojeno su prikazane razlike u depozitnim kamatnim stopama i kamatnim stopama na bankarska potraživanja prema relevantnim sektorima, i dalje, postojeći poslovi (postoj.) i novoodobreni poslovi (poslovi zaključeni u tekućoj izveštajnoj godini). Preračunali smo razliku u nominalnim kamatnim stopama (nm), razliku u nominalnim kamatnim stopama korigovali za promene deviznog kursa dinara prema evru (r_e) i konačno, istu razliku korigovali za razliku u inflacijama u lokalnom monetarnom području i evrozoni (i_{diff}). Podaci za inflaciju predstavljaju stopu rasta potrošačkih cena na kraju izveštajnog periodu (CPI). Vrednost kamatne stope zabeležena poslednjeg radnog dana izveštajne godine korigovana je inflacijom ostvarenom u narednoj godini, kako bi se na taj način pratile tzv. ex post realne kamatne stope, odnosno, njihova razlika.

Tabela 3. Razlika u kamatnim stopama banaka – poslovi sa stanovništvom i NIPUS

	Depozitne kamatne stope						Kamatne stope na potraživanja					
	postoj.			novoodobreni			postoj.			novoodobreni		
	<i>nm</i>	<i>r_e</i>	<i>i_{dif}</i>	<i>nm</i>	<i>r_e</i>	<i>i_{dif}</i>	<i>nm</i>	<i>r_e</i>	<i>i_{dif}</i>	<i>nm</i>	<i>r_e</i>	<i>i_{dif}</i>
2010	6,3	6,4	2,1	5,6	5,6	1,3	9,8	9,9	5,6	10,3	10,4	6,1
2011	6,2	5,7	-3,7	6,2	5,7	-3,8	11,4	10,5	1,4	11,6	10,7	1,6
2012	6,0	5,9	4,7	5,4	5,4	4,1	13,6	13,5	12,3	12,1	12,0	10,8
2013	5,9	5,6	4,1	6,2	5,9	4,3	13,6	12,9	11,7	12,4	11,7	10,5
2014	5,0	5,0	3,8	5,2	5,2	3,9	11,9	11,9	10,7	9,7	9,7	8,5
2015	4,1	4,0	4,1	4,3	4,3	4,3	9,3	9,2	9,3	8,8	8,7	8,8
2016 ¹⁾	3,2	–	–	2,5	–	–	7,5	–	–	6,7	–	–

Napomene: ¹⁾ podatak se odnosi na stanje sa kraja trećeg kvartala.

Izvor: Narodna banka Srbije (baza statističkih podataka) i Eurostat (preračunali autori)

Nominalne kamatne stope koje banke odobravaju stanovništvu na depozite u dinarima postojano su više od istih kamatnih stopa na depozite u evru (uključeni dinarski depoziti indeksirani kursem dinara prema evru), ali uz neprekidan trend smanjenja ove razlike. Zbog prisutne lagane deprecijacije domaće valute, ova razlika korigovana za indeks depresijacije (r_e) nešto je manja. Kada razliku u nominalnim kamatnim stopama (nm) korigujemo inflacijom, razlika (i_{dif}) je dodatno umanjena, pre svega, jer u periodu analize kurs dinara nije određivan u skladu sa paritetom kupovnih snaga, već je bila prisutna realna apresijacija dinara. Kod kreditnih kamatnih stopa (kamatne stope na potraživanja) ova razlika je još izraženija, što govori da su u čitavom periodu banke imale jasan interes da se zadužuju u stranoj valuti, a da kreditiraju u domaćoj valuti. Suprotno tome, povoljnija valuta depozitnih aranžmana za deponente bio je dinar, a povoljnija valuta kreditnih aranžmana za zajmoprimce bio je evro. Izuzetak čini jedino 2011. godina, kada je situacija drugačija od opisane pravilnosti.

Čime se ovakva kretanja mogu objasniti? Pored toga što je dinarska štednja (*ex post*) isplativija deponentima, oni su se dominantno opredeljivali za štednju u stranim valutama (evro). Ovakav izbor deponentata se može objasniti razlozima na koje ukazuju tzv. institucionalne teorije. Na primer, zbog hiperinflacione prošlosti i istorije devalvacija, ili postojanog dugoročnog trenda slabljenja domaće valute, može se očekivati da transaktori percipiraju domaću valutu manje stabilnom nego što je to slučaj na osnovu zabeleženog kretanja kursa dinara u poslednjem periodu. Takođe, moguće je da su ovakve percepcije čvrsto utemeljene na slabim aktuelnim vrednostima fundamentalnih ekonomskih varijabli, a ne samo na prostoj ekstrapolaciji trendova iz prošlosti. Na primer, Marinković i Radović (2016)

su panel regresionom analizom utvrdili statističku značajnost različitih indikatora spoljne nesolventnosti i nelikvidnosti na stepen kreditne i depozitne evrizacije u grupaciji država Jugoistočne Evrope.

U ovom slučaju izvesnu ulogu može igrati i argumentacija na koju su ukazali Broda i Levy-Yeyati (2003). Sistem osiguranja depozita koji se primenjuje u Srbiji ne uvažava razliku između stepena rizika koji u sistem unose depoziti u domaćoj i stranim valutama. Izvestan iskorak u otklanjanju ovakvih distorzija učinjen je u tzv. prudencionoj regulativi koja se primenjuje na bankarski sektor. Naime, kod obračuna tzv. rizikom ponederisane aktive od banaka se zahtevalo da primenjuju najstrožiji tretman (ponder 125 %) za potraživanja u stranoj valuti ili dinarima, a indeksirana valutnom klauzulom ako su bez odgovarajućeg obezbeđenja a dužnik nema usklađenu deviznu poziciju, tj. izložen je valutnom riziku (Narodna banka Srbije, 2008, str. 21). Vredi pomenuti i podsticaje za smanjenje stepena evrizacije depozita iz sfere poreske politike (rešenja o oporezivanju prihoda od kapitala (kamata) u Zakonu o porezu na dohodak građana, čl. 64–65).

S druge strane, favorizovanje evra kao valute kreditnih aranžmana, kroz niže kamatne stope, možemo oceniti kao racionalan element kreditne politike banaka čiji su izvori već značajno evroizovani. Na taj način, evrizacija kredita postaje refleksija evrizacije finansijskih izvora banaka, pre svega, depozita, ali i kredita iz inostranstva. Ovo objašnjenje podržano je i nalazima empirijskih istraživanja u kojima se stepen evrizacije depozita pojavljuje kao statistički značajna determinanta stepena kreditne evrizacije (Pepić *et al.*, 2015). Uticaj zaduženja banaka u inostranstvu na evrizaciju kreditnog portfelja takođe je dokazan u istraživanjima, pri čemu se izolacija valutnog rizika koja se usmerava kamatnom politikom banaka pojavljuje kao ključni mehanizam (Basso *et al.*, 2007).

I u poslovima sa privredom (nefinansijska pravna lica) primećujemo istu pravilnost, s tim što su razlike u kamatnim stopama na finansijskim aranžmanima u ove dve valute manje izražene (Tabela 4).

Tabela 4. Razlika u kamatnim stopama – poslovi sa nefinansijskim pravnim licima

	Depozitne kamatne stope						Kamatne stope na potraživanja					
	postoj.			novoodobreni			postoj.			novoodobreni		
	nm	r _e	i _{dif}	nm	r _e	i _{dif}	nm	r _e	i _{dif}	nm	r _e	i _{dif}
2010	8,5	8,5	4,2	6,7	6,8	2,4	8,1	8,1	3,8	7,8	7,9	3,6
2011	6,6	6,6	-3,4	7,8	7,2	-2,2	7,7	7,1	-2,3	8,4	7,7	-1,6
2012	8,7	8,7	7,4	6,9	6,9	5,6	9,3	9,3	8,0	8,7	8,6	7,3
2013	5,6	5,6	3,7	6,8	6,5	5,0	8,3	7,8	6,4	8,2	7,8	6,4
2014	5,4	5,4	4,1	5,2	5,1	3,9	5,4	5,4	4,2	3,5	3,5	2,2
2015	2,3	2,3	2,3	4,0	3,9	4,0	3,6	3,6	3,6	2,6	2,6	2,6
2016 ¹⁾	2,0	–	–	2,1	–	–	2,0	–	–	1,3	–	–

Napomene: ¹⁾ podatak se odnosi na stanje sa kraja trećeg kvartala.

Izvor: Narodna banka Srbije (baza statističkih podataka) i Eurostat (preračunali autori)

Važno je napomenuti i da će struktura kamatnih stopa (adekvatno korigovanih deprecijacijom valute ili razlikom u inflacijama) biti onoliko važna za odluku transaktora koliko su ugovorne strane slobodne u izboru valute finansijskih aranžmana. Za jedan deo finansijskih aranžmana ovaj uslov neće biti ispunjen. Naime, domaća valuta imaće prednost kod brojnih kreditnih aranžmana kod kojih je finansiranje potrošnje kupovinama na lokalnom tržištu primarni motiv zaduženja. Ovo može objasniti niži stepen evrizacije potraživanja prema stranovništvu u odnosu na stepen evrizacije oročenih depozita stanovništva, koji se primarno posmatraju kao finansijska investicija. U sektoru nefinansijskih pravnih lica, kreditni ali i depozitni aranžmani u velikoj meri su motivisani upravljanjem likvidnošću, pa se i može očekivati da domaća valuta kao zvanično sredstvo plaćanja ovde uživa izvesnu prednost.

Analiza kamatne marže na posredovanje u različitim valutama

Tabela 5 sadrži pregled kamatne marže (preciznije raspona u kamatnim stopama), koje banke zaračunavaju na posredovanje u dinarima (kreditna kamatna stopa umanjena za depozitnu kamatnu stopu) i posredovanje u evrima, i to izdvojeno za stanovništvo i NIPUS i nefinansijska pravna lica. I u ovom pregledu se nalaze podaci kako za postojeće (postoj.), tako i za novoodobrene poslove (novi). Ovakav pregled omogućuje nam da proverimo stavove iz teorijskog modela Catao i Terrones (2000). Napominjemo da zvanična statistika izdvaja dva sektora (stanovništvo i NIPUS i nefinansijska pravna lica) koji ne koincidiraju savršeno sa segmentima iz pomenutog modela, jer su u grupaciji nefinansijskih pravnih lica, svakako, uključeni i zajmoprimci kojima nije dostupno inostrano kreditno tržište.

Tabela 5. Kamatna marža na posredovanje u dinarima i evru (u %)

	Stanovništvo i NIPUS				Nefinansijska pravna lica			
	dinar		evro		dinar		Evro	
	postoj.	novi	postoj.	novi	postoj.	novi	postoj.	novi
2010	7,17	7,80	3,69	3,04	4,05	6,28	4,46	5,13
2011	8,33	9,74	3,13	4,35	4,65	5,78	3,56	5,19
2012	9,89	10,51	2,25	3,82	4,23	6,96	3,61	5,20
2013	10,72	11,16	3,05	4,97	6,61	7,11	3,91	5,72
2014	10,63	10,07	3,72	5,54	4,10	4,18	4,03	5,83
2015	9,05	9,70	3,85	5,25	5,04	4,16	3,72	5,49
2016 ¹⁾	7,85	8,25	3,65	4,08	3,24	3,32	3,31	4,12

Napomene: ¹⁾ podatak se odnosi na stanje sa kraja trećeg kvartala.

Izvor: Narodna banka Srbije (baza statističkih podataka – preračunali autori)

Kamatna marža na kreditno-depozitno posredovanje u dinarima u sektoru stanovništva postojano je viša od kamatne marže za posredovanje u evrima, i za period analize, na bazi podataka za postojeće poslove, ova razlika svoj maksimum dostiže 2013. godine (7,67 %). Nakon toga postojano opada sve do nivoa od 4,2 %. U kreditno-depozitnom posredovanju sa nefinansijskim pravnim licima banke u nekim godinama čak beleže negativnu razliku (2010. i 2016.). Maksimalna razlika u korist posredovanja u dinarski denominovanim aranžmanima ostvarena je 2013. godine, kada iznosi 2,7 %. Upoređujući kamatnu maržu ostvarenu u posredovanju sa stanovništvom i nefinansijskim pravnim licima, uočavamo da je posredovanje u sektoru stanovništva lukrativnije ukoliko se kao valuta aranžmana koristi dinar. Suprotno tome, kod novoodobrenih aranžmana banke beleže veće kamatne marže sa sektorom nefinansijskih pravnih lica ukoliko se kao valuta aranžmana koristi evro. Ako koristimo podatke o kamatnim stopama na postojeće aranžmane, ovakva pravilnost je prisutna do 2015. godine, jer u poslednje dve godine dolazi do zakreta.

Po opisanom modelu (Catao i Terrones, 2000), banke će koristiti snažniju pregovaračku poziciju prema sektoru zajmoprimaca kojima nije dostupno povoljnije inostrano zaduženje pa će kamatnu maržu u posredovanju sa stranim valutama postaviti na višem nivou. Podaci iz zvanične statistike pokazuju da se u plasmanima odobrenim u evrima, viša kamatna marža primenjuje prema sektoru stanovništva tek u poslednje dve izveštajne godine. Do tada je situacija bila upravo suprotna. Isti model predviđa da viša kamatna marža na posredovanje u domaćoj valuti pogoduje upotrebi domaće valute u kreditnim aranžmanima i smanjuje stepen kreditne evrizacije.

Podatke o kamatnoj marži, preračunate na osnovu zvanične statistike, treba uzeti sa značajnom rezervom. Najpre, oročeni depoziti sektora nefinansijskih pravnih lica nisu primarno motivisani prinosom, tj. kamatnom stopom (već likvidnošću), za razliku od oročenih depozita stanovništva (značajni iznosi su položeni u rokovima dužim od jedne godine) koji se mogu smatrati finansijskom investicijom. Dakle, depoziti stanovništva su daleko više kamatno osetljivi. Drugo, zbog sektorske transformacije resursa, troškovi mobilisanja depozita stanovništva imaju možda i snažniji efekat na kreditne kamatne stope koje se primenjuju na plasmane privredi, nego sami troškovi mobilisanja depozita privrede.

Zaključak da deprecijacija domaće valute pogoduje evroziciji ima izvesnu potporu u empirijskim podacima. Naime, u godinama natprosečne depresijacije (2010, 2012. i 2014.) beleži se rast evrozicije depozita stanovništva (Tabela 2). Doduše, u poslednjoj godini pre se može govoriti o usporavanju pada evrozicije nego o njenom rastu. Slična kretanja se mogu uočiti i kod valutne strukture depozita nefinansijskih pravnih lica. Interesantno je da se ove promene odražavaju isključivo na valutnu strukturu potraživanja od nefinansijskih pravnih lica, ali, po pravilu, sa kašnjenjem od jedne godine. To možemo shvatiti najpre kao indiciju da banke valutnu strukturu plasmana prilagođavaju valutnoj strukturi izvora, a u manjem stepenu obratno, i drugo, da će se zbog prisutne sektorske transformacije resursa ovaj efekat ispoljiti, pre svega, na valutnoj strukturi plasmana privredi.

Analiza poslednjih dešavanja

Najnoviji trend laganog pada stepena depozitne evrozicije navodi se kao zakasneli pozitivni efekat politike koja je tokom poslednje decenije jasno usmerena na suzbijanje nivoa evrozicije. Međutim, treba imati u vidu da je u periodu nakon izbijanja globalne finansijske krize došlo do monetarne eksplozije u državama emitentima rezervne valute, pre svega, američkog dolara i evra. Politika jeftinog novca oborila je kamatne i stope prinosa na kreditne instrumente na rekordno niske nivoe.

Interesantna je pojava da uprkos obilnim infuzijama novca kroz bankarske kanale, inflacija u valutnim područjima glavnih rezervnih valuta nije reagovala ni približno u istom stepenu. Ova poslednja dešavanja bacaju senku da tradicionalne, monetarističke teorije inflacije, u kojima se inflacija smatra usko povezanom sa rastom novčane mase (doduše ne tako neposredno u kraćim rokovima). Novijim istraživanjima (Flassbeck, 2016) utvrđeno je da je platežno sposobna tražnja (nivo dohodaka) primarna determinanta nivoa cena, a ne monetarni rast. Ukoliko se monetarna ekspanzija odvija uporedo sa restrikcijama u oblasti potrošnje (nivo

dohodaka), moguće je da izostane inflacija, pa čak i da se u pojedinim momentima javi i deflacija. Gde onda završava monetarna ekspanzija? Odgovor je sledeći: u refinansiranje plasmana banaka sa ugroženom naplativošću, podršku tržištima javnog duga i slične svrhe. Dakle, trenutna monetarna ekspanzija praktično ne pokriva trenutnu, već ranije realizovanu potrošnju u javnom i privatnom sektoru.

Nalazi ovih istraživanja su važni jer ukazuju da za izvestan period snažna monetarna ekspanzija neće biti praćena visokom inflacijom, nominalno visokim kamatnim stopama i deprecijacijom valute. Objasnimo redom veze između ovih varijabli. Ako je inflacija pod kontrolom, a novac obilno prisutan, nominalne kamatne stope će beležiti pad, jer uticaj obilnih infuzija novca na kreditno tržište neće biti neutralisan inflacijom, odnosno, inflacionim očekivanjima. Uz inflaciju, obilne infuzije novca podstakle bi rast nominalnih kamatnih stopa, uz konstantne realne kamatne stope.

Ako se sličan proces odvija sa manje ili više istim intenzitetom u glavnim valutnim područjima, zbog izostanka efekta monetarnih ekspanzija na inflaciju i kamatne stope, glavni devizni kursevi će ostati, takođe, stabilni, jer su i kratkoročne determinante kurseva, uglavnom, nepromenjene. U ovakvom ambijentu ne treba precenjivati cilj stabilnosti spoljne vrednosti valute. Naime, devizni kurs između dve jednako loše valute ostaće stabilan i bez posebnih napora. Na globalnoj sceni je trenutno prisutno koordinirano urušavanje kvaliteta monetarnog proizvoda glavnih emitenata rezervnih valuta. Iako se od konkurencije u monetarnoj sferi može očekivati da kontinuirano unapređuje kvalitet ponuđenih monetarnih proizvoda, trenutno imamo upravo suprotan efekat. Važno je uočiti da u oba slučaja relevantni devizni kursevi mogu ostati stabilni.

Zabeležen pad kamatnih stopa na bankarske depozite u Srbiji, položene u evru, najpre ne bi trebalo povezivati sa faktorima koji deluju u lokalnoj sredini (npr. uspeh monetarne politike), već sa pomenutim faktorima iz međunarodnog okruženja. Prihvatajući ovo objašnjenje, implicitno polazimo od pretpostavke da se depozitne kamatne stope u zemlji prilagođavaju kretanjima relevantnih kamatnih stopa u inostranstvu.

Iako je na domaćem depozitnom tržištu na sceni gotovo nulta stopa prinosa na devizne depozite, stepen depozitne evrizacije je samo simbolično umanjen. Tome je pogodovao i pad dinarskih depozitnih kamatnih stopa, koji je ubrzo usledio. I pored potpuno iscrpljenih mogućnosti da se kroz pozitivnu razliku između prinosa na dinarske i depozite u evru podstakne zaokret u valutnoj strukturi depozita,

efekti su ostali zanemarljivi. Institucionalna teorija se, dakle, nameće kao logično alternativno objašnjenje za ovaj trend.

Još jedan od faktora možemo smatrati odgovornim za istrajnost stepena valutne supstitucije u ambijentu kakav srećemo u domaćoj privredi. To su troškovi konverzije. U privredi u kojoj nije prisutna valutna supstitucija, upravo bi prelazak sa finansijske aktive denominovane u domaćoj na finansijsku aktivu denominovanu u stranoj valuti izlagao transakcije troškovima valutne konverzije. Međutim, ako je nivo finansijske evrizacije već visok, troškovi konverzije bi praktično opterećivali zaokret sa strane na domaću valutu denominacije. Ipak, treba uvažiti još neke faktore. Kada bi postojeća suma depozita bila relativno mala u odnosu na tzv. slobodan tekući dohodak stanovništva, mogli bi očekivati bržu promenu valutne strukture. Prihodi domaćinstava izraženi su u domaćoj valuti, pa se novi depoziti mogu usmeravati u domaću valutu bez troškova konverzije. Ovo, naravno, ne važi za postojeće depozite, ukoliko su u većem stepenu položeni u stranoj valuti. Valutna struktura novih depozita stanovništva ukazuje na lagano pomeranje ka domaćoj valuti, ali je iznos novih depozita u konstantnom padu od 2012. godine. Na taj način, zbog prisustva troškova konverzije, postojeća valutna struktura depozita pokazuje izvestan stepen rigidnosti na promene depozitnih kamatnih stopa, očekivanu inflaciju i kretanja nominalnog deviznog kursa.

ZAKLJUČAK

Sprovedenom empirijskom analizom, utvrdili smo značaj uzroka finansijske evrizacije na koje ukazuju institucionalna i teorija nesavršenosti kreditnog tržišta. Posmatrajući depozitno i kreditno tržište kao izolovane segmente, utvrđeno je da su u periodu pokrivenom analizom, banke u Srbiji imale jasan interes da se zadužuju u stranoj valuti, a da kreditiraju u domaćoj valuti. Međutim, iako je dinarska štednja (ex post) bila isplativija deponentima, oni su se dominantno opredeljivali za štednju u stranim valutama (evro). Ovakav izbor deponenta se može objasniti razlozima na koje ukazuju tzv. institucionalne teorije (hiperinflaciona prošlost i brojne devalvacije, postojan trenda slabljenja domaće valute). Takođe, moguće je da su ovakve percepcije racionalno utemeljene na slabim aktuelnim vrednostima fundamentalnih ekonomskih varijabli, a ne samo na prostoj ekstrapolaciji trendova iz prošlosti. Analiza kamatne marže koje banke zaračunavaju na posredovanje u dinarima i posredovanje u evrima, i to izdvojeno za stanovništvo i privredu, potvrdila je da je za banke posredovanje u dinarima lukrativnije od posredovanja u evru. Međutim, visok nivo evrizacije depozita

potvrđuje da banke nemaju poziciju na depozitnom tržištu koja im omogućuje da nametnu dinar kao valutu izbora za štedne aranžmane stanovništva.

Takođe, utvrđeno je da depresijacija domaće valute pogoduje evrizaciji depozita stanovništva, ali i da se zbog prisutne sektorske transformacije resursa ovaj efekat ispoljava, pre svega, na valutnoj strukturi plasmana privredi. Time je potvrđen uticaj koji izolacija direktnog valutnog rizika u bilansima banaka ima na uzročnu zavisnost kreditne u odnosu na depozitnu evrizaciju, i potvrđen značaj argumentacije na koju se pozivaju teorije nesavršenosti kreditnog tržišta.

Što se tiče smernica za monetarnu politiku, istakli bi da u ambijentu evrizovane privrede fleksibilno ciljanje inflacije (uz eksplicitno ili implicitno ciljanje rukovođeno plivajućeg kursa), može biti dobra monetarna strategija, samo ako se uz ovaj okvir može obezbediti uspešna kontrola inflacije i kratkoročne kolebljivosti nacionalne valute. U suprotnom, kao rešenje se nameće strategija rigidnijeg targetiranja deviznog kursa, odnosno, zvanična dolarizacija (Arteta, 2005; Vuković, 2011; Malović, 2015), ukoliko se na ovaj način mogu postići bolji rezultati u kontroli inflacije i negativnih posledica prekomernih oscilacija kursa. No, ukoliko pozitivni efekti izostanu, neizbežan ishod je precenjena domaća valuta, koja, na dugi rok, može ugroziti nastojanja da se evrizaciji stane na put.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Aleksić, M., Đurđević, Lj., Palić, M., i Tasić, N. (2008) Kanal kamatne stope u uslovima dolarizacije: slučaj Srbije. NBS Working Paper Series, No. 15, Narodna banka Srbije, Beograd.
- [2] Arteta, C. (2005) Exchange rate regimes i financial dollarization: does flexibility reduce bank currency mismatches in bank intermediation? International Financial Discussion Paper, No. 738, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington DC.

-
- [3] Barajas, A., Morales, A. (2003) Dollarization of liabilities: beyond the usual suspects. *IMF Working Paper* No. 03/11, International Monetary Fund, Washington DC.
- [4] Basso H. S., Calvo-Gonzales, O., Jurgilas, M. (2007) Financial dollarization: the role of banks i interest rates. *ECB Working Paper Series*, No. 748, European Central Bank, Frankfurt am Main.
- [5] Broda, C., Levy-Yeyati, E. (2003) Endogenous deposit dollarization. *FRBNY Staff Reports*, No. 160, Federal Reserve Bank of New York, New York.
- [6] Brzoza-Brzezina, M., Chmielewski, T., Niedźwiedzińska, J. (2010) Substitution between domestic i foreign currency loans in Central Europe do central banks matter? *ECB Working Paper Series*, No. 1187, May, European Central Bank, Frankfurt am Main.
- [7] Calvo, G., Reinhart, C. (2002) Fear of floating. *Quarterly Journal of Economics*, 117 (2), str. 379–408.
- [8] Catao, L., Terrones, M. (2000) Determinants of dollarization: the banking side. *IMF Working Paper*, No. 146, International Monetary Fund, Washington DC.
- [9] De la Tore, A., Levy-Yeyati, E., Schmukler, S. (2003) Living i dying with hard pegs: The rise i fall of Argentina's currency board. *Economia: the Journal of LACEA*, 3 (2), str. 43–108.
- [10] De Nicoló, G., Honohan, P., Ize, A. (2003) Dollarization of the banking system: good or bad? *IMF Working Paper*, No. 03/146, International Monetary Fund, Washington DC.
- [11] Filosa, R. (1995) Money demi stability i currency substitution in six European countries (1980-1992). *BIS Working paper* No. 30, Bank for International Settlements, Basle.
- [12] Flassbeck, H. (2016) Macroeconomic theory i macroeconomic logic: The case of the Euro crisis. In Karasavoglou, A. *et al.* (Eds.) *Economic Crisis, Development i Competitiveness in Southeastern Europe: Theoretical Foundations i Policy Issues*, Springer International Publishing Switzerli, Cham, str. 3–22.
- [13] Guidotti, P. E., Rodriguez, C. A. (1992) Dollarization in Latin America Gresham's law in reverse? *IMF Staff Papers*, 39 (3), str. 518–544.
- [14] Ize, A., Levy-Yeyati, E. (2003) Financial dollarization. *Journal of International Economics*, 59 (2), str. 323–347.
- [15] Ize, A., Parrado, E. (2002) Dollarization, monetary policy i the pass-through. *IMF Working Paper*, No. 02/188, International Monetary Fund, Washington DC.
- [16] Kraft, E. (2003) Monetary policy under dollarization: the case of Croatia, *Comparative Economic Studies*, 45 (3), str. 256–277.

- [17] Kujundžić, S., Otašević, D. (2012) The bank lending channel in an euroised economy: the case of Serbia, NBS Working Paper Series, July, Narodna banka Srbije, Beograd.
- [18] Levy-Yeyati, E. (2006) Financial dollarization: evaluating the consequences. *Economic Policy*, 21 (45), str. 61–118.
- [19] Luca, A., Petrova, I. (2008) What drives credit dollarization in transition economies? *Journal of Banking i Finance*, 32 (5), str. 858–869.
- [20] Malović, M. (2014) Teorija novca i monetarna politika u maloj otvorenoj privredi, Institut ekonomskih nauka, Beograd, *passim*.
- [21] Malović, M. (2015) Da li je vreme za zvaničnu dolarizaciju u Srbiji? u I. Stošić, M. Malović, D. Filimonović (ur.) *Strukturna promene u Srbiji- dosadašnji rezultati i perspektive*, IEN, Beograd, str. 157-171.
- [22] Marinković, S., Radović, O. (2016) What drives a local currency away from banking markets? Some Southeast Europe insights. The Economies of Balkan i Eastern Europe Countries in the Changed World, EBEEC 2016, Split, May 6-8, 2016 (u štampi).
- [23] Narodna banka Srbije (2008) Odluka o adekvatnosti kapitala banke. *Službeni glasnik RS*, 129/2007 i 63/2008.
- [24] Pepić, M., Marinković, S., Radović, O., Malović, M. (2015) Determinants of currency substitution in Southeast European countries. *Economic Themes*, 53 (2), str. 167–189.
- [25] Rajković, I., Urošević, B. (2014) Dollarization of deposits in short i long run: evidence from CESE countries, NBS Working Paper Series, 28, Narodna banka Srbije, Beograd.
- [26] Reinhart M., Rogoff, S., Savastano, A. (2003) Addicted to dollars. NBER Working Paper Series No. 10015, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- [27] Šošić, V., Kraft, E. (2006) Floating with a large life jacket: monetary i exchange rate policies in Croatia under dollarization. *Comparative Economic Policy*, 24 (4), str. 492–506.
- [28] Vuković, V. (2011) Dinarizacija – neizvodljiva strategija. *Finansije*, 66 (1-6), str. 26–46.

POGLAVLJE 6

MEĐUNARODNA KOORDINACIJA INVESTICIONE POLITIKE – MERNICE ZA ZEMLJE U RAZVOJU I TRANZICIJI

Miroslava Filipović¹
Milan Mihajlović²

Apstrakt

Uprkos dramatičnim i globalnim efektima finansijske krize od 2008. godine, izvesni pozitivni pomaci su evidentni u oblasti regulativ i međunarodne koordinacije ekonomskih politika. Grupa 20 najrazvijenih zemalja (G20) u tom smislu je preuzela vođstvo na svetskoj političkoj sceni, a rad ove grupe rezultirao je brojnim kominikeima, programima i planovima u više oblasti globalnog razvoja i privrede. Od posebne važnosti je proučavanje posebnih delova ovog budućeg režima koji će se možda primenjivati i izvan G20 i naročito unutar Evropske unije (EU). Cilj istraživanja je da se identifikuju procesi koji dovode do stvaranja parcijalnih regulatornih režima u svetskoj privredi, a predmet istraživanja je oblast investicija kao motora privrednog razvoja. Nakon razmatranja teorijskih osnova koncepta globalnog upravljanja i teorije režima, u radu se kratko predstavljaju dostignuća G20, sa posebnim osvrtom na investicionu politiku. Dalje se daje okvir međunarodnog režima za investicije i vrši komparativna analiza sa postojećim stanjem u G20, EU i Srbiji, radi sagledavanja trenutnog stanja. Za zemlje u razvoju i tranziciji principi ovog režima mogu da posluže kao svojevrsne smernice u razvijanju i unapređivanju sopstvene ekonomske politike na putu ekonomskih integracija. Vodeće zemlje EU, sa aspekta ekonomsko-političke snage, su i zemlje koje imaju, pored SAD, ključnu ulogu u razvoju jednog novog koncepta globalnog upravljanja svetskom privredom, uključujući tu i domen investicija. Sagledavanje procesa i rezultata u stvaranju globalnog režima za investicije ne samo da će doprineti olakšavanju procesa evropskih integracija Srbije, već može da predupredi

¹ Prof. dr Miroslava Filipović, redovni profesor – Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica-Novi Sad, e-mail: miroslavafilipovic@yahoo.com

² Milan Mihajlović, asistent - Univerzitet Edukons, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica-Novi Sad, e-mail: mihamilan@gmail.com

eventualna odstupanja u budućem kreiranju ekonomske i društvene politike zemlje, naročito odstupanja od očekivanja međunarodne zajednice.

Ključne reči: *investicije, investiciona politika, G20, zemlje u razvoju, EU*

UVOD

Već duže vreme brojni autori iz oblasti ekonomije i političkih nauka skreću pažnju na korenite promene svetskog privrednog sistema koje zahtevaju isto tako korenite promene aranžmana za međunarodnu koordinaciju i kontrolu veoma povezanih i međuzavisnih ekonomskih tokova širom sveta. Ipak, vodeći akteri nisu svojevremeno pristupili pregovorima o upravljanju globalnim tokovima i prevenciji nekih budućih kriza. Trebalo je da 2008. eruptira finansijska kriza i da svoje posledice raširi širom sveta, da bi glavni akteri svetske privrede, i to ne samo unutar Grupe 7 (G7), počeli da menjaju svoje stavove prema zajedničkim ekonomskim pitanjima. Po nekim autorima (Desai, 2013), ovi naponi nisu ništa drugo do najnoviji pokušaj međunarodne zajednice, pod vođstvom SAD, da kreira jedan novi 'Vašingtonski konsenzus' i na taj način 'spasava' ponirući kapitalistički sistem ali i da utiče na delovanje zemalja u razvoju, posebno zemalja kao što su Kina, Brazil, itd. Dalje, G20 je predmet kritika i sa aspekta slabih rezultata koji su ostvareni po pitanju oporavka svetske privrede, što dovodi u sumnju i samu relevantnost grupe (Lombardi i Bernes, 2016). Takođe, smatra se da je loše za stabilnost svetskog finansijskog sistema kada je jedna od njegovih ključnih institucija (MMF), osnovana ugovorom 188 zemalja, pod svojevrsnom kontrolom grupe od 20 najrazvijenijih zemalja (Boughton, 2014) lako su ovi naponi G20 predmet brojnih kritika, najčešće levo orijentisanih ekonomista i teoretičara politike, nesporno je da smo poslednjih godina svedoci postepenog menjanja stavova prema međunarodnoj ekonomskoj zavisnosti i povezanoj koordinaciji delovanja, ako ne i prema globalnom upravljanju. "Previše često skokoviti napredak u globalnom upravljanju nastaje nakon katastrofa (Farer i Sisk, 4)". Od izbijanja krize naovamo, brojni i raznoliki predlozi i planovi o upravljanju efektima krize su bili predmet razmatranja u mnogim međunarodnim organizacijama, na forumima i panelima. Uprkos veoma diverzifikovanim predlozima (kako po svojoj prirodi, tako i po mehanizmima delovanja i očekivanim efektima), dve osnovne dileme/izazova isplivali su na površinu: prvo, kako izvršiti prioritizaciju ekonomskih ciljeva i kreirati norme i upravljačku/nadzornu strukturu za njihovu primenu u globalnoj, međuzavisnoj privredi; drugo, kako kreirati sistem koji će obezbediti primenu takvih normi u praksi, na nacionalnom nivou (tj. na nivou suverenih država).

Neposredno po izbijanju krize, vodeći akteri su bili zainteresovani skoro isključivo za kreiranje normi u cilju kontrole finansijske štete i stvaranje nove finansijske regulative. Međutim, kako se kriza širila i kako su posledice počele da se osećaju i u drugim segmentima privreda (izvan finansijskog sektora) i društva, počela su da se nameću i drugačija pitanja, prevashodno o tome koja je to instanca/institucija koja bi trebalo da kreira nova (ekonomska) pravila, kako će ova nadnacionalna pravila da budu primenjena unutar nacionalnih granica 'tvrđog prava', ko će nadzirati primenu pravila u nacionalnim privredama, kako će sve to uticati na autonomiju nacionalnih politika, kako uključiti i druge zainteresovane aktere i strane, itd. U takvom kontekstu, svetska ekonomska agenda (kao skup rangiranih globalnih ekonomskih pitanja kojima se kontinuirano bavi međunarodna zajednica) se postepeno širila u smislu uključivanja i pitanja iz drugih međuzavisnih oblasti ekonomije, finansija, razvoja, energije, socijalne inkluzije, ekologije, bezbednosti u snabdevanju hranom, cena hrane, itd.

Upravo navedeni izazovi i problemi kreiraju političko okruženje u kojem se našla međunarodna zajednica nakon izbijanja krize. Grupa 20 (G20) se u takvom okruženju pozicionirala u samom centru, sa namerom i ciljem da se stvori set novih, globalnih pravila za današnju, međuzavisnu svetsku privredu. Isticanje G20 u prvi plan povezano je sa pojedinim, precedentnim aspektima međunarodnog organizovanja i delovanja u svetskoj privredi. Po prvi put, pojedine zemlje u razvoju pozvane su da zajedno sa razvijenim zemljama razmatraju globalna ekonomska pitanja i odlučuju po istim (Schirm). Ne po prvi put, ali za Srbiju od velikog značaja, Evropska unija (EU) je u G20 predstavljena na dva koloseka: kao jedinstven akter ali i kroz 4 pojedinačne države (Francuska, Nemačka, Italija i Ujedinjeno kraljevstvo). Iako je EU indirektno ili direktno predstavljena kao grupa i u drugim međunarodnim organizacijama (npr. na zasedanjima MMF kroz Komesara za ekonomska i monetarna pitanja ili kroz EURIMF grupu, ili u radu organa OECD kroz predstavnike Evropske komisije), značaj punopravnog članstva EU (kao zasebnog člana) u G20 od posebnog je interesa za ostale članice koje nisu u G20 ali i za zemlje kandidate za članstvo u EU. S toga, za ove poslednje je od posebnog interesa razmatranje i analiziranje pravaca globalnog ekonomskog upravljanja pod okriljem G20, jer je u grupi EU (i njene najuticajnije članice) ali i iz razloga što pojedine smernice i norme G20 imaju uticaja i na odgovarajuće aspekte EU politike, menjajući ih i razvijajući. U tom smislu, smernice i norme u nastajanju, vezano za brojna pitanja ekonomske i drugih politika, mogle bi da budu svojevrsne smernice za put koji je pred zemljama kandidatima za članstvo u EU.

KONCEPT GLOBALNOG UPRAVLJANJA I TEORIJE MEĐUNARODNIH REŽIMA

Analizirajući kako praktične odgovore na krizu (pojedinačnih država, grupa država, međunarodnih državnih i nedržavnih organizacija), tako i teorijska razmatranja iste, može se zaključiti da je prigodan metodološko-teorijski okvir za razmatranje evolucije reakcija na krizu upravo koncept globalnog upravljanja i u vezi sa tim teorija međunarodnih režima.

Od 2008. godine naovamo, vlade širom sveta primenjuju brojne i različite mere sa željom da se otklone/umanje štete i pokrenu privrede, uključujući tu i nacionalizaciju banaka, unapređivanje kapitalizacije banaka, kreiranje tzv. 'sigurnosnih mreža' koje bi sprečile nekontrolisane efekte bankrota, unapređenje restriktivnosti finansijske regulative, fiskalnu konsolidaciju, monetarnu kontrakciju i relaksaciju, itd. Ukoliko se sintetičkom metodom analiziraju pojedinačne, nacionalne ekonomske politike u ovom periodu, mogu se identifikovati tri faze u razvoju ovih mera. Prva, u periodu 2008-2009, evidentna je široka primena mera relaksacije i fiskalne i monetarne politike, u cilju stimulacije tražnje. Druga faza obuhvata period od 2010. do 2014, tokom koje se većina vlada (uz podršku G20 i MMF) brže ili sporije okretala fiskalnoj konsolidaciji uz zadržavanje monetarne relaksacije u domenu kvantitativnih ograničenja, radi poboljšanja likvidnosti i kreditiranja. Od 2014. naovamo, fiskalna politika teži neutralnosti uz ekspanzivnu monetarnu politiku u većini vodećih ekonomskih aktera. Ipak, uprkos brojnim zajedničkim imeniteljima nacionalnih politika, privrede nisu reagovala na očekivan način, što je direktno uticalo na širenje shvatanja da su, ipak, promene koje su potrebne više strukturne prirode: neophodno je planirati i implementirati dublje promene globalnog ekonomskog i finansijskog poretka ili čak uložiti napore da se kreiraju potpuno novi regulatorni i aranžmani saradnje (Sorensen, 2006: 7-9).

Literatura o konceptu globalnog upravljanja u značajnoj meri koristi opis koji je dao James Rosenau: "Smatra se da globalno upravljanje uključuje sisteme vladavine na svim nivoima ljudske aktivnosti – od porodice do međunarodnih organizacija – u kojima stremljenje prema ciljevima kroz vršenje kontrole ima transnacionalne posledice (Rosenau, 1995: 13)". Dingwerth i Pattberg (2006: 186) razlikuju dva komplementarna načina identifikacije i razumevanja globalnog upravljanja: "... globalno upravljanje kao skup fenomena koji su mogu uočiti, i globalno upravljanje kao politički program". Karns i Mingst (2009: 3-4) objašnjavaju globalno upravljanje na bazi definicije Komisije za globalno

upravljanje³ iz 1995. godine: "Upravljanje je suma mnogo načina kojim pojedinci i institucije, javne i privatne, upravljaju njihovim zajedničkim pitanjima. To je kontinuiran proces tokom kojeg konfliktni ili različiti interesi mogu da budu usaglašeni i da se preduzme zajednička akcija. Taj proces uključuje formalne institucije i režime koji imaju prerogative prisilne primene, ali i neformalne aranžmane oko kojih su se pojedinci i institucije ili saglasili ili smatraju da takvi su im aranžmani od koristi".

Zajedničko mnogim istraživanjima o globalnom upravljanju je da ističu nekoliko ključnih karakteristika: postojanje nadnacionalnih aranžmana (dogovora), razvoj/utvrđivanje skupa pravila i normi, izuzetna važnost očekivanja učesnika aranžmana, postojanje različitih nivoa i aktera u funkcionisanje ovakvih aranžmana, kao i neophodnost iskazivanja određenog nivoa reprezentativnosti, inkluzije, efikasnosti, adaptibilnosti i pravednosti (Biersteker, 2011). Posmatrano sa drugačijeg aspekta, "Poredak, ... je nešto što se stvara; on predstavlja društvenu konstrukciju, i rezultat je isprepletanog procesa sukoba i saradnje u interdiskursivnim odnosima u društvu" (Josifidis and Losonc, 598). Kratochwil (2013) smatra da je adekvatnije (u savremenom svetu) kreirati/postići nove dogovore o ekonomskom poretku, bazirane na pojedinim aspektima zajedničke prakse, umesto što se insistira na primeni postojećih normi (koje su izvedene na bazi 'univerzalnih' principa tržišne privrede i pripadajuće regulative).

Upravo ovakva shvatanja o globalnom upravljanju bila su osnova za nastanak, pre više godina, korpusa teorija režima u Međunarodnim odnosima. Krasner (2007: 3) definiše režim "... kao skup implicitnih ili eksplicitnih principa, normi, pravila i procedura za donošenje odluka, oko kojih konvergiraju očekivanja aktera u datoj oblasti međunarodnih odnosa". Razvoj i širenje teorija (i prakse) režima može da bude shvaćeno kao specifičan odgovor na problem razumevanja, ali i upravljanja, nadnacionalnim pitanjima u multipolarnoj realnosti današnjeg, nejednako razvijenog sveta (Desai, 2013). Prema drugim autorima, "... postaje uobičajeno govoriti o međunarodnim 'režimima', (tj.) grupama aktera, bez obzira da li su to države, javne ili privatne organizacije ili pojedinci, koji deluju na međunarodnom nivou i koji se zajedno bave definisanim problemima, ili koji deluju u pravcu ostvarivanja zajednički definisanih ciljeva na osnovi međusobno dogovoreni pravila ponašanja" (Moltke, 2000: 37).

³ Detaljnije o Komisiji za globalno upravljanje i njihovom izveštaju na <http://www.gdrc.org/u-gov/global-neighborhood>.

Smatra se da su upravo teorije režima veoma korisne kada se analiziraju politički procesi koji u fokus postavljaju posebna pitanja koja su predmet globalnog upravljanja, neophodne međunarodne koordinacije (npr. kapitalizacija banaka) ili posebne oblasti (npr. finansijska regulativa) koje su po svojoj prirodi deo nekog šireg, kompleksnog međunarodnog problema (npr. tekuća svetska ekonomska kriza). Iako se, u praksi, ovakav pristup upravljanju kompleksnim nadnacionalnim pitanjima susreće sa brojnim izazovima i problemima, može se uočiti i jedan broj pozitivnih efekata ovakvih napora. Napredak u nadnacionalnom upravljanju kompleksnim oblastima često potiče od napretka u vezi sa pojedinačnim/partikularnim pitanjima unutar takve oblasti, i daje osnova za očekivanja da će se napredak ostvariti i po drugim pitanjima i konačno u vezi sa celinom problematične oblasti – stvarajući na taj način efektivan međunarodni režim (Keohane and Victor, 2011).

Naredni deo rada upravo se bavi procenom efekata rada G20 u stvaranju novog, nadnacionalnog režima za svetsku privredu, sa posebnim fokusom na pitanja investicija kao motora rasta.

MEĐUNARODNA EKONOMSKA AGENDA ZA NOVI REŽIM

Nastanak G20 datira iz 1999. godine kada su finansijski ministri vodećih insutrijalizovanih zemalja (pod vođstvom Kanade i SAD) organizovali u cilju unapređivanja saradnje po međunarodnim finansijskim pitanjima i regulatornim problemima, a sve kao reakcija na posledice tadašnje finansijske krize. Danas, G20 okuplja 19 najrazvijenih država i EU, u posebnoj grupi koja teži da postane osnovni forum za udruživanje napora koji vode stvaranju nove, svetske ekonomske politike, bilo kroz zajedničke deklaracije, akcije i planove, bilo kroz unapređenu koordinaciju nacionalnih politika (i to ne samo po pitanjima finansijske regulative)⁴. Uprkos brojnim kritikama, kako je napred navedeno, može se zaključiti da su aktivnosti G20 dale nezanemarljive rezultate u pogledu zajedničkog delovanja na stabilizaciji finansijskih tržišta, koordinacije regulatornih reformi i oživljavanja rasta u svetskoj privredi.

Tokovi globalnog političkog procesa u ovom domenu bili su omeđeni kroz više samita na nivou predsednika država ili vlada, i to 2008. u Vašingtonu, 2009. u Londonu i Pitsburgu, 2010. u Torontu i Seulu, 2011. u Kanu, 2012. u Meksiku (Los Cabos), 2013. u Sankt Peterburgu, 2014. u Brisbejni, 2015. u Antaliji, i 2016. u Kini

⁴ Više detalja o G20 dostupno je na <http://www.g20.org>, i <http://www.g20.utoronto.ca>

(Hangzhou). Rad unutar G20 se ne svodi samo na samite na najvišem nivou, koji su, kao i kod drugih međunarodnih/međudržavnih organizacija, ipak više prilika za iskazivanje (ne)usaglašenosti i opštih zapažanja. Između samita, intenzivan rad se odvija kroz više tokova, grupa i panela. Od posebne je važnosti napomenuti proširenje i produblivanje agende G20, što je konstantan proces od 2008. naovamo, i to kako u vezi sa izmenama redosleda prioriteta, tako i u vezi sa nadnacionalnim oblastima koje su predmeti razmatranja i odlučivanja (Filipović, 2011). Takođe, pažljivom analizom razmišljanja i stavova pojedinačnih članova G20, od 2008. godine na ovamo, može se sa velikom dozom verovatnoće utvrditi koji su od aktera najviše uticali na evoluciju agende G20, a time i na stvaranje nekog budućeg, globalnog režima za svetsku privredu (Filipović, 2012). Za potrebe ovog rada, važno je napomenuti da su se lideri više bavili finansijskom regulativom, kao i koordinacijom fiskalnih i monetarnih politika u periodu 2008-2014, dok su pitanja investicija, kao motora rasta, posebno dobila na značaju u 2015. godini: "U cilju davanja snažnog podstreka rastu investicija, naročito kroz učešće privatnog sektora, razvili smo ambiciozne strategije, sa svaku zemlju posebno, koje uključuju konkretne politike i akcije da se unapredi ekosistem za investicije, podigne efikasnost i kvalitet infrastrukture (uključujući i sektor javne infrastrukture), podrže mala i srednja preduzeća, i unapredi deljenje znanja. OECD analize potvrđuju da bi ovakve strategije doprinele rastu stope ukupnih G20 investicija prema GDP za jedan procentni poen do 2018. godine."⁵

Ukoliko se prihvati da međunarodni režimi predstavljaju oblik globalnog upravljanja (Krasner, 2006), i primeni takav 'model' na skup prihvaćenih obaveza/opredeljenja (*commitments*) i akcija predloženih od strane G20 lidera, moguće je utvrditi neke od sastavnih elemenata (principa i normi) 'neke' buduće globalne ekonomske politike/režima koji će (možda) definisati G20. Deduktivno je moguće izdvojiti ove elemente, iako postoji znatna mera preklapanja nadnacionalnih pitanja koja se njima uređuju. Prvo, tržišta bi trebalo da ostanu otvorena i liberalizovana, na bazi normi koje se odnose na smanjivanje državne intervencije, reformu tržišta rada i poreskih sistema, itd. Drugo, članice bi trebalo da se uzdrže od uvođenja ili povećavanja protekcionističkih barijera u međunarodnoj trgovini. Treće, države bi trebalo da vode uravnoteženu makroekonomsku politiku, na bazi normi koje upućuju na redukovanje fiskalnog deficita, stabilizaciju zaduživanja i održavanje od špekulativnog upravljanja deviznim kursom. Četvrto, međunarodne finansijske institucije bi trebalo da budu modernizovane i nadzor nad likvidnošću unapređen, s obzirom da je spoljna

⁵ 2015 G20 Summit Final Declaration, available at <http://www.ioc.u-tokyo.ac.jp/~worldjpn/documents/texts/G20/20151116.D1E.html>

likvidnost od najvažnijeg uticaja na oporavak svetske privrede. Peto, finansijska regulativa bi trebalo da se unapredi i koordinira na međunarodnom nivou, da bi se obezbedili integritet i transparentnost finansijskih tržišta, putem normi za globalne računovodstvene standarde, bolju kapitalizaciju banaka, integrisane 'stres test' mehanizme, sprečavanje nelegalnih finansijskih rokova, razvoj globalnih, sigurnosnih finansijskih mreža, itd. Šesto, politike razvoja bi trebalo da budu koordinirane i da teže uspostavljanju bolje ekonomske ravnoteža na svetskom nivou, putem normi koje regulišu upravljanje budžetom radi rasta produktivnosti, inkluzije i ekonomskog opravka, kontrolisanje negativnih eksternalija i 'domino' efekata, davanje podrške rastu tražnje, investicija i strukturnim reformama.

Ipak, detaljnija analiza napretka u razvijanju konkretnih normi unutar ovih posebnih podoblasti svetske privrede ukazuje na veoma različit nivo koji se dostignut, podržavajući na taj način stavove nekih autora (Keohane i Victor, 2011) da je moguće ostvariti uspeh u regulativi vezanoj za posebna, komplementarna potpodručja nekog globalnog pitanja čak i u odsustvu celovitog, jedinstvenog režima za takvo globalno pitanje.

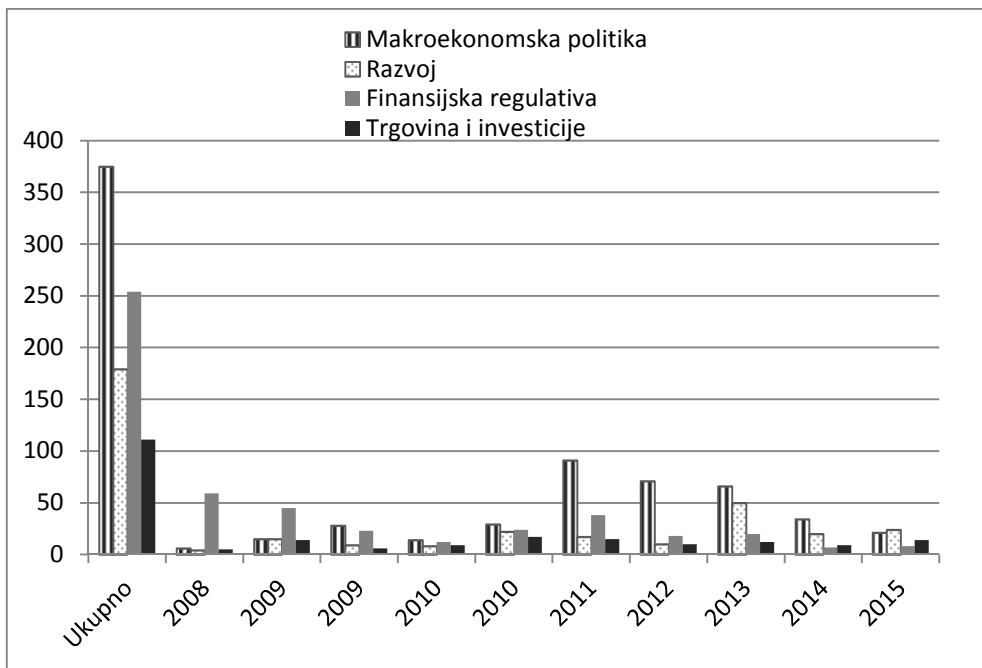
Iako Srbija ne pripada G20, ona ostvaruje bitne ekonomske odnose sa većim delom Grupe, a posebno sa EU, te je stoga od značaja pratiti pitanja koja se razmatraju i uređuju ovim političkim procesima. Od posebne je važnosti pratiti razvoj normi ovakvog režima, jer će, kako je već istaknuto, to u neku ruku uticati na (izvesnu) promenu unutar EU legislative, a samim tim i na bitan deo zajedničkih tekovina EU koje su predmet pristupnih pregovora.

INVESTICIJE U AGENDI G20

Ekonomska teorija (i praksa) je odavno utvrdila mnogoznačne veze između investicija i ekonomskog rasta, te stoga to nije predmet ovog rada. Ono što svakako zaslužuje veću pažnju je dugostrajnost i kompleksnost međunarodnih političkih odnosa u pravcu regulisanja investicionih tokova - najčešće isključivo vezano za pitanja inostranih investicija. Prekogranični tokovi investicija su predmet bilateralnih, regionalnih i multilateralnih političkih odnosa još od perioda kolonijalnih osvajanja, krajem XVIII veka, pa sve do ekspanzije ovakvih i sličnih sporazuma nakon II svetskog rata naovamo (Vandevelde, 2005). Iako ova tema pripada više oblasti Međunarodnog privrednog prava, te je stoga izvan opusa ovog rada, potrebno je istaći da su možda baš međunarodni investicioni sporazumi pogodno tlo za teorijsku refleksiju o međunarodnim režimima u

svetskoj privredi. “Može se istaći da međunarodni investicioni sporazumi, kao celina, predstavljaju konvergenciju očekivanja država u vezi sa ponašanjem zemlje-domaćina prema investicijama iz drugih članova režima. Norme i pravila sadržana u investicionim sporazumima imaju za cilj da ograniče i uredе takvo ponašanje da bi se očekivanja ispunila.” (Salacuse, 431). Iako se ovakvi međunarodni sporazumi menjaju, dopunjuju i razvijaju, savremeni tokovi u globalnoj privredi nameću potrebu njihove kontinuirane procene sa aspekta celishodnosti. Ipak, dva od osnovnih principa najvećeg dela ovih međunarodnih sporazuma – rast investicija rezultira rastom privrede, i adekvatna investiciona klima pogoduje rastu investicija (Salacuse, 451) – mogu da daju bolju osnovu za analizu napora G20 u pravcu stvaranja globalnog režima za investicije koje rezultiraju ekonomskim rastom.

Grafikon 1. Struktura i evolucija agende G20 2008-2015, najvažnije oblasti i broj preuzetih obaveza*



Izvor: <http://www.g20.utoronto.ca/compliance/commitments.html>_*Tokom 2009. i 2010. godine održano je po dva samita

Grafikon 1 pokazuje razvoj i promenu strukture potpitanja kojima se G20 bavila od prvog samita 2008. godine u Vašingtonu do samita 2015. u Brizbejnu, što takođe odslikava i širenje svetske krize, ne samo u sve većem broju zemalja, već i u

drugim podoblastima svetske privrede. Za razumevanje ovog grafikona/trenda, potrebno je napomenuti da su se pitanja investicija nalazila u dve podoblasti: trgovina i investicije, i razvoj. Takođe, evidentno je i pomeranje središta (ili makar uravnoteženje) agende od makroekonomskih pitanja i finansijske regulative, prema razvoju i trgovini/investicijama.

Iako se G20 nije do sada bavila međunarodnim investicionim sporazumima kao takvim, pitanja koja se direktno tiču investicija nalazila su svoje mesto i u razmatranju makroekonomskih problema, finansijske regulative, trgovine, kao i socijalne inkluzije. Investicije su, kao poseban segment, veoma dobile na značaju na Samitu G20 u Antaliji 2015. godine. Neki od razloga takvog redefinisanja agende G20 možda leže u činjenici da brojni, prethodno usvojeni planovi, gde su investicije samo deklarativno (a ne praktično) podržane, nisu doveli do značajnijeg rasta ekonomskih aktivnosti. Ili, prema okviru teorije režima, napredak u toj specifičnoj podoblasti svetske privrede nije bilo moguće ostvariti samo na osnovu iskazanih opštih ekonomskih principa kauzalnosti ('rast investicija vodi ekonomskom rastu') a bez razvoja odgovarajućeg seta normi i pravila za investicione politike zemalja članica.

Evolucija pristupa G20 pitanjima investicija, sa ciljem kreiranja jedne nove grupe globalnih pravila ili makar konkretnijih smernica, može se posmatrati kroz analizu zaključaka/opredeljenja u oblasti investicija, koja su članice grupe dogovorile na različitim samitima. Prema tome, članice G20 bi trebalo da:

- istraju u minimiziranju negativnih posledica njihove fiskalne politike i politike podrške finansijskom sektoru, na oblast investicija (G20 samiti u 2009. godini);
- se uzdrže od mera finansijskog protekcionizma, tj. mera koje se negativno odražavaju na svetske tokove kapitala, naročito onih prema zemljama u razvoju (2009. i svi naredni samiti);
- ojačavaju i unapređuju domaće/sopstvene izvore rasta (što se naročito odnosi na članice sa platno-bilansnim suficitom), kroz unapređivanje investiranja, smanjivanja disbalansa na finansijskim tržištima, itd. (2009, Pitsburg);
- povećaju investicije u infrastrukturu (samiti u 2010. i svi naredni samiti);
- unapređuju mehanizme i izvore razvojnog finansiranja, kako iz javnih tako i iz privatnih izvora, putem šireg primenjivanja koncesionog finansiranja i kroz multilateralne izvore (2010. i 2012);
- izvrše reformu poreskog sistema, sa naglaskom na širenje podsticaja za investicije (Seul, 2010);

- usmere višak štednje prema investicijama u zemlje u razvoju, naročito kroz infrastrukturne projekte (Kan, 2011. i svi naredni samiti);
- ulažu napore u redizajniranje nacionalnog okvira za investicije i u stvaranje pogodne investicione klime u svojim zemljama, u cilju privlačenja dugoročnog privatnog kapitala i podizanja efikasnosti ulaganja iz javnih izvora (Sankt Peterburg, 2013).

Pored smernica za sve članove grupe, neke od njih su i pojedinačno iskazale opredeljenost ka fokusiranju investicija kao motora razvoja:

- SAD su iskazale opredeljenje da će primeniti mere u cilju podrške investicijama iz javnih izvora; Nemačka, Japan i Indonezija su se obavezale da će podići obim javnih rashoda i investicija; Nemačka i Italija su pokazale opredeljenje da izvrše reformu poreskog sistema radi rasta zaposlenosti (2011, Kan);
- članice grupe iz EU su pokazale opredeljenje za efikasnije korišćenje sredstava Evropske investicione banke (koja je već u znatnoj meri angažovana na finansiranju investicionih projekata unutar ali i izvan EU), razvoj inicijative za projektno finansiranje putem obveznica (tzv. Europe 2020 Project Bond inicijativa) u sektorima energije, transporta i komunikacija, i za bolje korišćenje strukturnih i kohezionih fondova (Los Cabos, 2012)⁶.

U zaključcima posle Samita u Brizbejnu 2014. lideri G20 su ponovili da su investicije i infrastruktura ključni za ekonomski rast, rast zaposlenosti i unapređenje produktivnosti. S toga, investicije iz javnih izvora bi trebalo povećati ali i unapređivati investicionu klimu, uz kontinuiran rad na privlačenju većih izvora privatnog kapitala za investicije.

Zajednička izjava nakon Samita 2015. u Antaliji identifikuje nekoliko pravaca unapređivanja investicija, ukoliko se zaista želi da iste ubrzaju privredni rast. Prvenstveno se akcenat stavlja na potrebu neprekidnog unapređivanja investicione klime i okvira za ulaganja, ali i na šire uključivanje institucionalnih investitora, kao što su penzioni fondovi, osiguravajuće kuće, državni/suvereni fondovi, itd. Uključivanje ovakvih investitora i kreiranje alternativnih instrumenata na tržištu kapitala značilo bi rast mogućnosti za dugoročno pozajmljivanje ali i za bolje pripremanje infrastrukturnih investicionih projekata. Sa stanovišta teorije režima, ovakvi predlozi za unapređivanje investicione klime i okvira mogu se

⁶ Detaljnije na: <http://www.g20.utoronto.ca/compliance/commitments.html>

posmatrati kao norma u nastajanju – ne potpuno razvijena (pošto nedostaju elementi prava i obaveza članica režima), ali dovoljno elaborirana da se na toj bazi stvaraju moguća pravila (poželjne ili propisane aktivnosti) budućeg režima za investicije.

Na G20 samitu u Kini 2016, lideri su ponovili svoje opredeljenje da je potrebno zajednički raditi na uspostavljanju globalnog, otvorenog i transparentnog okruženja za investicije, što će, za očekivati je, rezultirati daljim ekonomskim rastom. Najvažnije, lideri su se saglasili oko seta principa koji bi trebalo da budu osnova za kreiranje i vođenje nacionalnih investicionih politika članica grupa, da bi se podigao stepen koherentnosti u dizajnu i koordinisanosti u implementaciji investicione politike na svetskom nivou.⁷

Prema OECD izveštaju o investicionim strategijama G20 (G20/OECD Report on Investment Strategies), neophodno je koristiti sistemski pristup prilikom unapređivanja investicione klime i okvira. Takav pristup bi trebalo da uključuje nekoliko, međusobno povezanih elemenata: kreiranje i održavanje makroekonomske politike koja je kredibilna, održiva i transparentna; razvoj odgovarajućih, dugoročnih strategija investiranja, koje bi se koordinirano implementirale na različitim nivoima vlasti i u različitim privrednim sektorima; obezbeđenje uslova za efikasnu saradnju između različitih nivoa vlasti, po pitanju investicija i drugih ključnih ekonomskih pitanja; obezbeđenje da su u izradu i implementaciju strategija uključene sve relevantne zainteresovane strane, javne i privatne; obezbeđivanje odgovarajućeg nivoa koherentnosti ukupne ekonomske politike, gde se posebno vodi računa o vezama između investicionih strategija, s jedne strane, i nacionalne strategije razvoja, strategije finansijske stabilnosti i politike finansijskog nadzora, politike konkurencije, politike razvoja malih i srednjih preduzeća, reforme tržišta rada i obrazovne politike, s druge strane.

Dublja analiza vodi ka utvrđivanju grupe pravila nekog budućeg režima za investicije/investiciju politiku, koja se postepeno pojavljuju na površini.

- Partnerstvo između javnog i privatnog sektora smatra se najpoželjnijim i najefikasnijim modelom za unapređivanje investicija, pri čemu mala i srednja preduzeća (MSP) ponovo dobijaju na značaju;
- Zbog postojanja gornjeg principa, potrebno je unaprediti dizajn finansijskih tržišta i postojećih instrumenata, kako bi se olakšao pristup za MSP, kroz

⁷ Lista principa je dostupna na <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/G20-Guiding-Principles-for-Global-Investment-Policymaking.pdf>

- uvođenje/unapređivanje finansiranja na bazi nepokretne i pokretne imovine,
- unapređivanje izveštavanja o kreditnom bonitetu,
- davanje kredita za MSP od strane nebankarskih institucija,
- unapređenje nivoa transparentnosti procesa pretvaranja dugova/nelikvidnih sredstava u hartije od vrednosti,
- obezbeđivanje dugoročnih izvora finansiranja za MSP, i
- unapređivanje opcija za reorganizaciju prilikom stečaja;
- Od izuzetnog značaja je i poziv/preporuka da se kontinuirano radu na omogućavanju veće konkurentnosti MSP, kroz odgovarajuću regulativu u domenu politike konkurencije ali i kroz državne intervencije/podršku, ukoliko je potrebno⁸;
- Investicije u infrastrukturu su od ključnog značaja za ekonomski rast, i stoga je potrebno uložiti veće napore da se podigne nivo efikasnosti i efektivnosti državnih investicija u održive infrastrukturne projekte u zemljama u razvoju, da bi se ostvario trostruki cilj:
 - odgovarajuće reagovanje na globalne demografske promene i migracije,
 - realizacija ciljeva u domenu zaštite životne sredine klimatskih promena, i
 - smanjivanje ekonomskih nejednakosti i neravnopravnosti.
- Neophodno je unapređivanje koherentnosti ukupne ekonomske politike, u pravcu ostvarivanja ciljeva održivog rasta i ekonomske inkluzije;
- Za zemlje u razvoju ali i sve ostale, unutar i izvan G20, od posebne je važnosti da grade okvir i klimu koja će doprineti rastu poverenja domaćih i stranih investitora, kroz:
 - izbegavanje podizanja/uklanjanje protekcionističkih barijera, u finansijskom, investicionom i trgovinskom smislu,
 - obezbeđivanje zaštite i nediskriminacije, posebno za inostrane investitore,
 - unapređivanje nivoa transparentnosti prilikom kreiranja i vođenja ukupne ekonomske, a posebno investicione politike,
 - kontinuirano učešće u međunarodnim političkim procesima oko tretmana inostranih investicija, kako na multilateralnom, tako i na bilateralnom nivou, i ulaganje većih napora da se izbegavaju međunarodni investicioni sporovi;

⁸ Prema: "G20 Action Plan on SME Financing - Joint Action Plan of G20 GPFI SME Finance Sub-Group and IIWG", Antalya, Turkey, 2015, available from <http://www.g20.utoronto.ca/2015/151116-communication.html#annex>

- Investicione politike bi trebalo da upućuju investitore na primere dobre međunarodne prakse i da, svojim odredbama, olakšavaju primenu instrumenata odgovornog korporativnog upravljanja, posebno u oblastima javnosti podataka, poštovanja ljudskih prava, zapošljavanja, zaštite životne sredine, borbe protiv korupcije, zaštite interesa potrošača/kupaca, usklađenosti sa nacionalnom politikom naučnog i tehnološkog razvoja, i poštovanja ukupne regulative države.⁹
- Razvojne banke, kako multilateralne tako i nacionalne, bi trebalo da preispitaju svoje politike u domenu podrške investicijama, po pitanjima sopstvene efikasnosti i efektivnosti, ukupnih sredstava i ročnosti sredstava
 - za podršku investicijama u oblasti infrastrukture¹⁰, i
 - da podrže investicije koje će imati efekte na upravljanje klimatskim promenama.¹¹

Prema tome, može se zaključiti da se postepeno formira okvir za, ako ne međunarodni režim za investicije, ono makar platformu na kojoj će se voditi budući pregovori oko koordinacije ekonomskih politika u domenu investicija. Naredni deo rada predstaviće analizu postignutih rezultata u nekim od navedenih domena i dati relativnu poziciju Srbije u odnosu na ove trendove.

OPREDELJENJA I REZULTATI

Iako se koncept globalnog upravljanja i teorije režima mogu činiti korisnim u analizi svetskih političko-ekonomskih tokova, potrebno je osvrnuti se i na postignute rezultate. Bez obzira na veću ili manju sofisticiranost predloženih režima, ukoliko se principi i pravila ne primenjuju efektivnost nije postignuta i čitav koncept se dovodi u pitanje (Weiss, 211). Naredni deo rada upravo se bavi

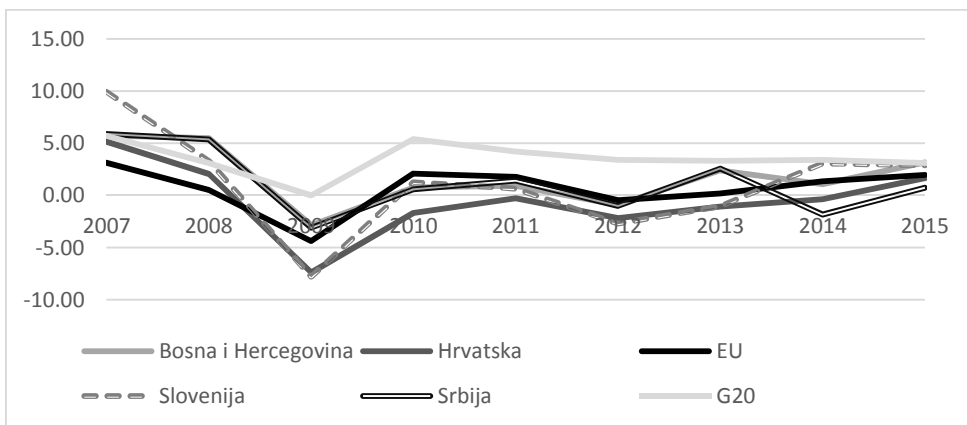
⁹ Detaljnije, na primer, u dokumentu OECD Investicionog komiteta “Declaration on International Investment and Multinational Enterprises” (2011), dostupno na <http://webnet.oecd.org/OECDACTS/Instruments/ShowInstrumentView.aspx?InstrumentID=241&InstrumentPID=270&Lang=en&Book>, i u “OECD Corporate Governance” (2006), dostupno na <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/40287385.pdf>

¹⁰ Detaljnije u dokumentu “MDBS Joint Declaration of Aspirations on Actions to Support Infrastructure Investment” (2015), dostupno na <http://g20.org/English/Documents/Current/201608/P020160815360318908738.pdf>

¹¹ Detaljnije u dokumentu “Joint Statement by the Multilateral Development Banks at Paris, COP21” (2015), dostupno na http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Climate/Joint%20MDB%20Statement%20Climate_NOV%2028_final.pdf

sagledavanjem rezultata koji su ostvareni u G20, vodećim zemljama EU, u pojedinim zemljama u okruženju i Srbiji, u domenu podsticanja investicija.

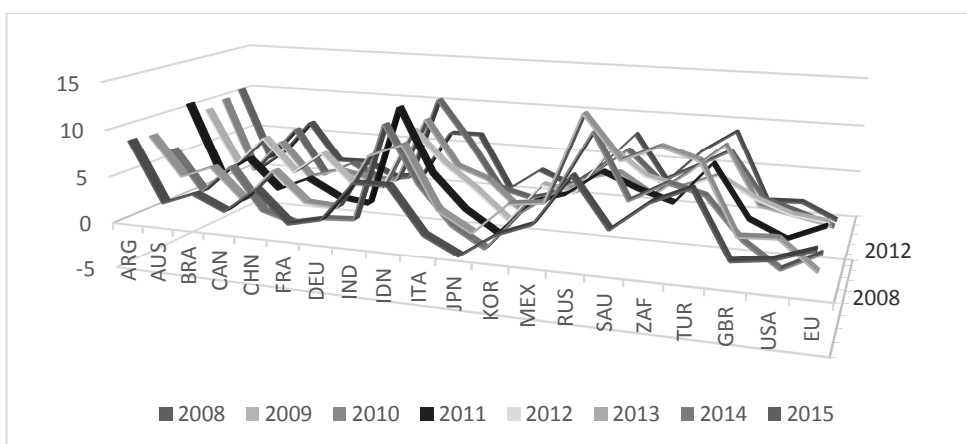
Grafikon 2. BDP rast, godišnje, % (2007-2015)



Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Kao što se vidi na Grafikonu 2, kratkoročni efekti tekuće krize ipak su imali nešto manji uticaj na privredni rast u grupi najrazvijenijih zemljama i EU, što se svakako delimično može objasniti i generalno snažnijim zdravljem tih privreda. EU kao celina je u periodu 2007-2015. godina zabeležila i veći pad i sporiji oporavak nego G20, što je karakteristično i za Srbiju i za Bosnu i Hercegovinu.

Grafikon 3. Inflacija, index potrošačkih cena, godišnja promena, % (2008-2015)



Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>

Od brojnih makroekonomskih varijabli koje deluju na investicije, ekonomska stabilnost i predvidivost okruženja rangira se veoma visoko. Grafikon 3 pokazuje kretanje cena u odabranim zemljama, gde se vidi efektivno upravljanje inflacijom u najrazvijenijim zemljama, pogotovo u odnosu na neke zemlje BRICSa (Brazil, Rusija, Indija, Kina, Južna Afrika). Nakon 2011, efektivna kontrola cena rezultirala je da se u 2015. godini, u Kini, Italiji, Ujedinjenom Kraljevstvu, SAD i Francuskoj beleži inflacija u rasponu od 0.5 do 2% godišnje. U Srbiji je u periodu 2011-2014. zabeležen nagli pad inflacije sa 11,1% na 1.4% godišnje, dok je u ostalim zemljama u okruženju, prvenstveno Bosni i Hercegovini i Hrvatskoj u 2014/2015. godini zabeležena deflacija od 0.93%, tj. 0-46%.

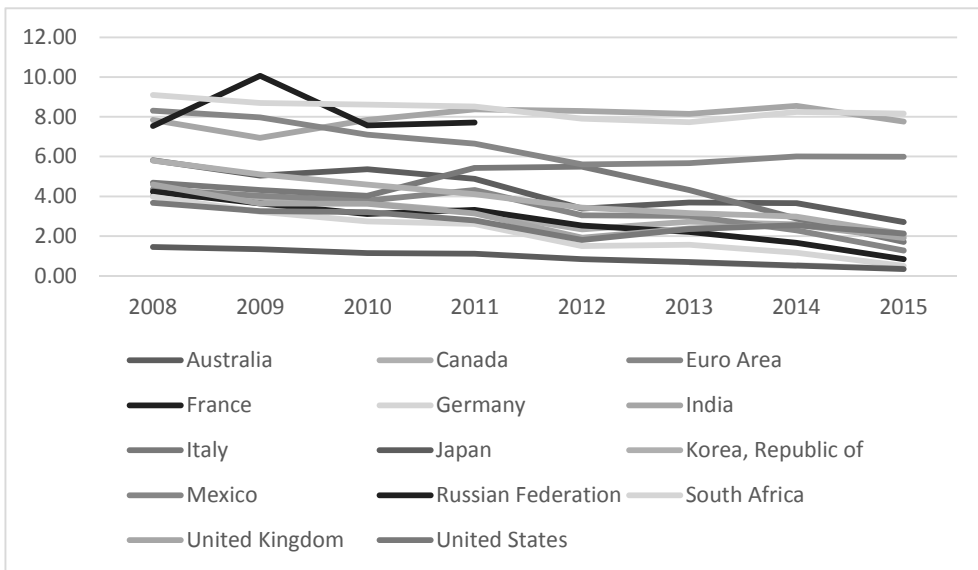
Tabela 1. Investicije, % od BDP (2007-2015)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bosna i Hercegovina	24,52	26,06	18,58	15,55	18,15	18,14	16,98	17,83	17,24
Hrvatska	29,7	31,43	25,04	21,35	20,63	19,27	19,11	18,19	18,28
EU	23,42	23,11	19,86	20,48	20,96	19,72	19,31	19,51	19,33
Slovenija	32,87	32,69	23,38	22,24	21,72	18,75	19,35	19,77	20,2
Srbija	29,11	30,34	19,42	18,47	20,10	21,01	17,65	17,49	17,75
Velika Britanija	19,22	18,05	15,17	16,36	16,14	16,20	16,58	17,43	17,16
SAD	22,35	20,79	17,51	18,39	18,55	19,35	19,55	19,92	20,24

Izvor: http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Investment_Percentage_of_GDP

Kao jedan od direktnih pokazatelja posvećenosti G20 i EU iskazanim opredeljenjima je pokazatelj obima investicija kao dela BDP. U najvećem delu G20 i EU primetno je smanjivanje obima investicija u poređenju sa BDP, a takav trend primetan je i u Srbiji i zemljama u okruženju. Uprkos višegodišnjem (deklarativnom) opredeljenju, od zemalja G20 samo su Kina (u 2015. godini rast od 43.33% prema BDP) i Indonezija zabeležile rast investicija.

Grafikon 4: Dugoročne kamatne stope, %, godišnje (2008-2015)

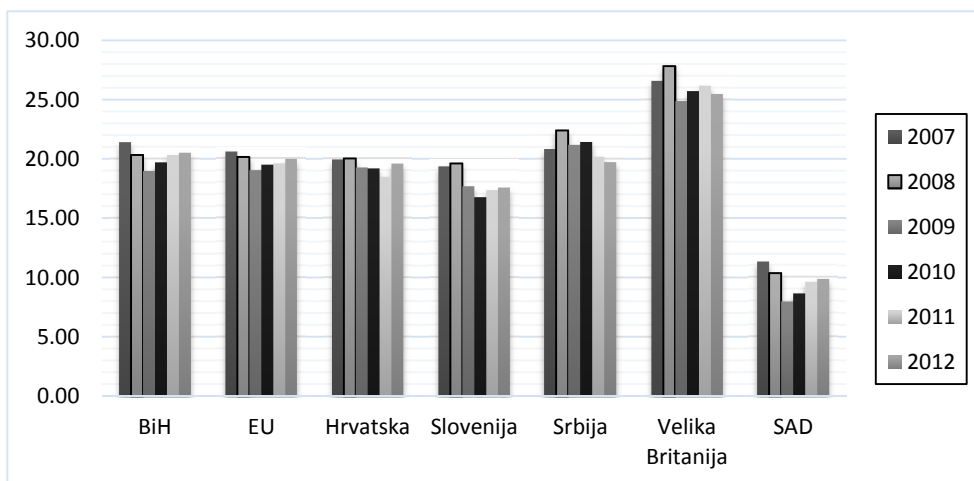


Izvor: <http://www.principalglobalindicators.org/regular.aspx?key=60942001>

Sledeći važan kriterijum za rast investicija je cena kapitala, i podaci za G20 prikazani su u Grafikonu 4. Za Evro-zonu kao celinu, primetan je drastičan pad dugoročnih kamata za oko 3.5 puta, u periodu 2008-2015, a naročito u 2011/2012. i 2014/2015. godini. U poslednjoj godini analize, dugoročne kamate u Evro zoni su iznosile u proseku 1.27% godišnje. Poseban primer u tom pogledu je Nemačka koja je konstanto spuštala dugoročne kamate (u iznosu od 7 puta), da bi u 2015. iste bile na nivou od 0.5% godišnje.

U opredeljenjima G20 ali i EU primetan je naglasak na javnom finansiranju unapređivanja infrastrukture. Ukoliko se analizira dinamika fiskalnog priliva u budžete najrazvijenih zemalja, period od 2008-2015. godine karakteriše se relativno ujednačenim nivoom priliva, kao procenta BDP. Na primer, u Francuskoj je u tom periodu zabeležen prosečan fiskalni priliv od oko 53% BDP, u Italiji 48%

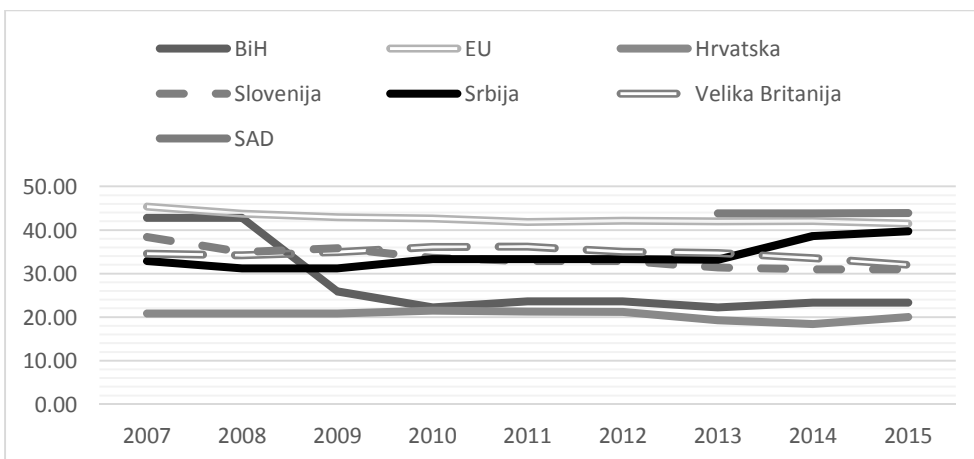
Grafikon 5. Fiskalni prihod, % od BDP (2007-2012)



Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS>

Što se tiče Srbije i zemalja u neposrednom okruženju, evidentan je izvestan pad udela fiskalnih perioda u periodu 2007-2012. godina, i to najviše u Sloveniji (sa 19.32% na 17.55%) a relativno najmanje u Srbiji (sa 20.83% na 19.72%), dok je prosečan nivo fiskalnih prihoda kao dela BDP za EU pao sa 20.57% na 19.96% BDP u datom periodu.

Grafikon 6. Ukupna poreska stopa, % profita (2007-2015)



Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS>

Uz troškove kapitala, ukupno poresko opterećenje je takođe kritičan faktor za razmatranje investicionih prilika i mogućnosti na pojedinim tržištima. U G20, ovaj pokazatelj ukazuje na veoma diverzifikovana poreska okruženja, pa se tako stopa ukupnog poreza (isključujući porez na lični dohodak i PDV) kreće od 69% (Brazil) do 15% (Saudijska Arabija). Unutar Evro zone, ova stopa se kreće oko 42% (podaci za 2015. godinu). U poređenju sa razvijenim zemljama, Srbija propisuje nešto niže poreske stope, mada je poslednjih godina primetan rast ukupnog poreskog opterećenja sa oko 30% na nivo od 40% poslovnog profita, koliko je zabeleženo u 2015. godini..

Nakon razmatranja odabranih pokazatelja, iako oni možda ne mogu da daju celovitu sliku rezultata, može se zaključiti da G20 i najrazvijenije zemlje EU nisu reagovala u skladu sa opredeljenjem da se podigne nivo investicija, kao motora razvoja. Nije zabeležen rast investicija, uprkos više puta ponavljanim opredeljenjima. Ipak, većina ovih zemalja je ispunila očekivanja u vezi sa stvaranjem odgovarajućih makroekonomskih pretpostavki rasta investicija, kroz fokusiranje na kontrolu inflacije i stabilan fiskalni prihod, unapređenje ukupne infrastrukture, snižavanje dugoročnih kamatnih stopa i zadržavanje već dostignutog, relativno visokog nivoa zaštite inostranih investitora. Iako su se deklarativno opredeljivali, tokom više samita, da će podići nivo ekonomske inkluzije malih i srednjih preduzeća, i olakšati im osnivanje i finansiranje, rezultati ne potvrđuju efektivno funkcionisanje režima u ovim oblastima. Što se tiče investicione politike Srbije, ista se bazira više na privlačenju inostranih investicija i davanju različitih podsticaja ulasku stranog kapitala, dok je manje u fokusu razvoj domaće kapitalne baze, ekonomska inkluzija malih i srednjih preduzeća ili unapređivanje finansijskih instrumenata koji podsticajno deluju na rast investicija. Ipak, detaljnija analiza ove politike izlazi izvan granica ovog rada čija je primarna svrha bila da oslika opredeljenja međunarodne zajednice u domenu investicija, naročito u EU, kao svojevrsnih smernica za investicionu politiku Srbije u narednom periodu.

ZAKLJUČAK

Među retkim pozitivnim posledicama svetske ekonomske krize ističe se novi pristup rešavanju globalnih ekonomskih problema, sa isticanjem neophodnosti koordinacije nacionalnih ekonomskih politika. Za manje razvijene zemlje, zemlje u tranziciji i one na putu evropskih integracija, delovanje G20 može da izgleda kao politički proces koji njih ne dotiče. Istina je upravo suprotna jer sve zemlje teže da unaprede svoj status u globalnoj privredi, kroz kvalitetnije (neki put i

institucionalno određene integracijskim procesima) veze sa najrazvijenijim, dinamičnim nacionalnim privredama. Za Srbiju je od posebne važnosti da sagledava rezultate ovih procesa upravo zbog opredeljenja za integraciju u EU. Vodeće zemlje EU, sa aspekta ekonomsko-političke snage, su i zemlje koje imaju, pored SAD, ključnu ulogu u razvoju jednog novog koncepta globalnog upravljanja svetskom privredom. Ovaj rad se fokusirao na oblast investicija, kao motora privrednog rasta ali je neophodno da dalja istraživanja sagledavaju nastanak ostalih parcijalnih režima koji će se možda stvoriti pod okriljem G20, radi pravilnog profilisanja institucija i politika Srbije. Svakako da se direktna poređenja ili preslikavanje rešenja ne mogu praviti imajući u vidu veoma različit stepen ekonomskog razvoja. Ipak, ovakva perspektiva ne samo da će doprineti olakšavanju procesa evropskih integracija Srbije i realnijem sagledavanju postojećeg stanja/rešenja, već može da predupredi eventualna odstupanja u budućem kreiranju ekonomske i društvene politike zemlje, naročito odstupanja od očekivanja međunarodne zajednice.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkog projekta pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) finansiranog od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LIERATURA

- [1] Biersteker, T. (2011). Global Governance, the Sustainability of International Institutions, and the Potential Role of University-based Research Institutes. Paper presented at the Eight Glion Colloquium on Global Sustainability, Glion, Switzerland.
- [2] Boughton, J. M. (2014), Restoring financial stability with economic growth, CIGI online, Waterloo, Canada <https://www.cigionline.org/articles/restoring-financial-stability-economic-growth>
- [3] Desai, R. (2013). Geopolitical Economy – After US Hegemony, Globalization and Empire. Pluto Press, London.
- [4] Dingwerth, K., Pattberg, P. (2006). Global Governance as a Perspective on World Politics. *Global Governance* 12, 185–203.
- [5] Farer, T., Sisk, T. D. (2010). Enhancing International Cooperation: Between History and Necessity. *Global Governance* 16 (2010), str. 1-12.
- [6] Filipović, M. (2011). Exigency Politics or New World Order. *Panoeconomicus*, 3, 373-391.

-
- [7] Filipović, M. (2012). The G20 and the World Economic Policy: Agenda Development. *Serbian Political Thought* 5(4), 83-102.
- [8] G20/OECD report on investment strategies (2015), OECD Publishing
- [9] Gordon, Kathryn and Joachim Pohl (2015), "Investment Treaties over Time - Treaty Practice and Interpretation in a Changing World", OECD Working Papers on International Investment, 2015/02, OECD Publishing.
- [10] Josifidis, K., Losonc, A. (2014). Some Thoughts on Power: International Context. *Panoeconomicus*, 2014, 5, Special Issue, str. 597-615.
- [11] Karns, M. P., Mingst, K. A. (2009). *International Organizations: The Politics and Processes of Global Governance*, 2nd edition, Boulder, CO: Lynne Rienner.
- [12] Keohane, R. O. i D. G. Victor (2011), *The Regime Complex for Climate Change. Perspectives on Politics*, Volume 9 (1), str. 7-23, DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/S1537592710004068>
- [13] Krasner, S. D. (2007). Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. In B. A. Simmons, R. H. Steinberg (Eds) *International Law and International Relations*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- [14] Kratochwil, F. (2013). Politics, law and the sacred. *Journal of International Relations and Development*, 16, pp 1-24.
- [15] Lombardi, D. i T. A. Bernes (2016), Will the G20 Remain Relevant?, *Policy Magazine*, CIGI, Waterloo, Canada <https://www.cigionline.org/articles/will-g20-remain-relevant>
- [16] Moltke, K. von (2000). *An International Investment Regime? Winnipeg, Canada: Issues of Sustainability*. International Institute for Sustainable Development, <https://www.iisd.org/pdf/investment.pdf>
- [17] Rosenau, J. N. (1995). Governance in the Twenty-first Century. *Global Governance* 1(1), 13-43
- [18] Salacuse, J. W. (2010). The Emerging Global Regime for Investment. *Harvard International Law Journal*, 51 (2)
- [19] Schirm, S. A. (2011). *The G20, Emerging Powers, and Transatlantic Relations*. Transatlantic Academy Paper Series, Washington, D.C: Transatlantic Academy
- [20] Sorensen, G. (2006). What Kind of World Order? The International System in the New Millennium. *Cooperation and Conflict*, 41: 343-363.
- [21] Vandeveld, K. J. (2005). A Brief History of International Investment Agreements, *Davis Journal of International Law & Policy*, 157, Thomas Jefferson School of Law Research Paper No. 1478757, San Diego, <http://ssrn.com/abstract=1478757>

III. DEO

KONKURENTNOST

UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA IMPLEMENTACIJOM CRM MODELA

Ivana Domazet¹

Apstrakt

Unapredjenje konkurentnosti srpskih preduzeća je najveći izazov sa kojim se susreću kreatori ekonomske politike u poslednjih par decenija. Brzog i univerzalnog rešenja nema, ali postoje zajednički segmenti koji, funkcionišući simultano, mogu ostvariti značajan sinergetski efekat po pitanju mikro konkurentnosti. Cilj ovog rada je da ukaže na značaj jednog, od mnoštva, faktora konkurentnosti, a to su informacione tehnologije i implementacija naprednih tehnoloških rešenja unutar poslovnih procesa preduzeća. Lisabonska strategija, kao jedan od značajnih strategijskih dokumenata kojim se daju smernice za unapređenje konkurentnosti zemalja EU, ukazuje da se jačanje konkurentnosti zemalja EU temelji, između ostalog, i na efikasnijem korišćenju novih informacionih tehnologija i stvaranju zajedničkog prostora za inovacije i društvo znanja. U tom smislu, u ovom radu je istražen uticaj implementacije CRM (Customer Relationship Management, upravljanje odnosima sa potrošačima) savremenih poslovnih rešenja na konkurentnost preduzeća. CRM smanjuje rizik od greške pri donošenju strategijskih odluka te predstavljaju značajan instrument u artikulaciji konkurentnog poslovnog funkcionisanja, zasnovanog na efektivnosti i profitabilnosti. Visoki stepen održivih konkurentskih prednosti ostvaruje se kroz veći broj kvalitativnih poboljšanja poslovanja. Otuda se i mikro konkurentnost preduzeća velikim delom zasniva na podsticanju lojalnosti kupaca integrisanju kanala komunikacije, snižavanju troškova poslovanja i adekvatnom upravljanju rizikom.

Ključne reči: *Konkurentnost, tržište, informaciono komunikacione tehnologije (IKT), CRM model*

¹ Dr Ivana Domazet, viši naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, Srbija, e-mail: ivana.domazet@ien.bg.ac.rs

UVOD

Makro konkurentnost, odnosno konkurentnost analizirana sa aspekta privrede kao celine je predmet empirijskih istraživanja više međunarodnih institucija. Neka od tih istraživanja su, na primer, WEF (*World Economic Forum*) koji je afirmisao *GCI* - indeks (*Global Competitiveness Index*), ili EU Komisija koja kroz empirijska istraživanja primenjena u svom *European Competitiveness Reportu* sagledava performanse konkurentnosti EU, njenih članica i pojedinih delatnosti. Pojedina istraživanja pojam konkurentnosti ne analiziraju direktno već se bave specifičnim faktorima koji utiču na unapređenje konkurentnosti, kao što su istraživanja *Ease of Doing Business* (Svetska Banka), *Index of Economic Freedom* (*Heritage foundation*) ili napredak u tranziciji (EBRD).

Veliki broj radova iz oblasti mikroekonomije posvećen je analizi konkurentnosti na nivou preduzeća (Porter M. 1998; Thompson A. i Strickland A.J. 2011). Fokus tih radova je pretežno usmeren ka sagledavanju izazova, faktora ali i ka predlogu rešenja za povećanje sposobnosti preduzeća da kroz inovacije, nove veštine, sniženje troškova proizvodnje, unapređenje korporativnog upravljanja, tržišnog nastupa i sl. unaprede nivo konkurentnosti preduzeća.

Aktuelna istraživanja akcenat stavljaju na uslove za razvoj i unapređenje socijalnog, intelektualnog kapitala i inovativnosti kao ključnih faktora za sticanje trajne konkurentne prednosti na globalnom nivou (González-Pernía J.L. et al. 2012). Određeni broj istraživanja usmeren je na ispitivanje poslovnog ambijenta koji podstiče privredni razvoj (Ambec S. et al. 2013; Brousseau, E, Penard, T. 2016), te faktore konkurentnosti posmatraju kao makroekonomske i mikroekonomske (Domazet I, Stošić I, Hanić A. 2016; Stošić I, Domazet I. 2014; Đuričin S. et al. 2013; Kovačević M. 2010; Savić N. 2010) i ukazuju da je niska konkurentnost privrede Srbije u značajnoj meri posledica zakasnele tranzicije, dugogodišnje izolacije od svetskog tržišta, dugotrajnog dezinvestiranja i tehnološkog zaostajanja za razvijenim privredama. Unapređenje veština u oblasti inovativnih, informaciono-komunikacionih tehnologija i razvoj održivih inovativnih aktivnosti koje unapređuju konkurentnost preduzeća bilo je predmet istraživanja velikog broja radova (Boons F. et al. 2013; Carayannis E. i Grigoroudis E. 2012, 2014; Proskuryakova L, Meissner D, Rudnik P, 2015), a biće i predmet istraživanja ovog rada.

Unapredjenje mikro konkurentnosti kroz implementaciju savremenih modela upravljanja poslovnim procesima, u čijem fokusu se nalaze kupci, predstavlja svojevrsan leverage profitabilnog poslovanja.

Naime, važno je shvatiti dubinu promena u poslovnim procesima i strategiji, nastalim kao posledicu ubrzanih tehnoloških promena, jer je za prilagođavanje potrebno razumeti kako tehnologija menja i definiše novo poslovno okruženje.

Tokom protekle decenije Customer Relationship Management- CRM (upravljanje odnosima sa korisnicima) je postao popularna inicijativa i visoko rangiran koncept u procesu konsultovanja kompanija, kada je u pitanju definisanje optimalne strategije za penetraciju tržišta i diversifikaciju poslovnog portfolia (Domazet, Stošić, Hanić 2016). Biznis, softver i konsultantske zajednice veliki akcenat stavljaju na funkcionalnu prirodu CRM-a i njegovu složenost iz perspektive biznis reinženjeringa. Međutim, uprkos svojoj popularnosti CRM i dalje ostaje enigma za mnoge kompanije. To je uglavnom zato što mnogi direktori kompanija, menadžeri, dobavljači softvera, industrijski analitičari i konsultanti za menadžment imaju mnoštvo pogleda na CRM, svaki oblikovan prema njihovim specifičnim stanovištima, situacijama, iskustvima i, naravno, motivima. U skladu sa tim, o CRM-u se može razmišljati, diskutovati, i prihvatiti ga, na tri različita nivoa: tehničkom, funkcionalnom i filozofskom.

S obzirom da su finansijska ulaganja u CRM i dalje na visokom nivou, normalno je da su dileme vezane za implementaciju usmerene na tehnološke i praktične mehanizme CRM-a, jer danas postoje kompleksne aplikacije širokog spektra koje su potpuno usmerene ka korisniku² u smislu prikupljanja i analize podataka o navikama i ponašanju potrošača, koje će omogućiti efikasnije funkcionisanje CRM-a.

CRM koncept uglavnom je prihvaćen kao poslovna filozofija koja posmatra osnovnu suštinu korisnika, ili preciznije podatke o njemu. Ona predstavlja fundamentalni preokret u načinu na koji kompanije obavljaju posao. Preokret u perspektivi je zabeležen i na globalnom planu poslovanja - prelazak sa usmerenja ka proizvodu na usmerenje ka korisniku uz intenzivno korišćenje inovativnih modela moderne informatičke arhitekture i baze podataka o korisnicima. Savremena komunikaciona infrastruktura ima značajan potencijal za unapređenje poslovanja jer povećava brzinu poslovnih transakcija uz smanjenje troškova, omogućava znatno brži pristup udaljenim tržištima, kao i direktan kontakt s

² Korisnik – potrošač, klijent, kupac

korisnicima uz personalizaciju prodajnog portfolia. Shodno tome, nove tehnologije i na njima zasnovani poslovni procesi, postali su značajan faktor unapređenja konkurentnosti kompanija u svim sektorima poslovanja.

KONKURENTNOST I UPOTREBA INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH TEHNOLOGIJA (IKT) U SRBIJI

Izveštaj Svetskog ekonomskog foruma (*World Economic Forum-WEF*) za 2015. godinu pozicionira Srbiju na 94. mesto na listi od 140 zemalja sa Indeksom globalne konkurentnosti 3,89. Kada poredimo sa pozicijom Srbije iz 2014. godine možemo konstatovati da promene nema kada je u pitanju pozicija, uz pad indeksa globalne konkurentnosti od 0,01.

Tabela 1. Rang i indeks globalne konkurentnosti Srbije (2007-2015.)

Godina	Rang Srbije prema IGK	IGK Srbije
2007	91	3,78
2008	85	3,90
2009	93	3,77
2010	96	3,84
2011	95	3,88
2012	95	3,87
2013	101	3,77
2014	94	3,90
2015	94	3,89

Izvor: Svetski ekonomski forum (2007-2015)

Indeks globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma zasnovan je na dvanaest faktora, organizovanih u 3 grupe. Prvu grupu čine *osnovni zahtevi* koji uključuju: institucije, infrastruktura, makroekonomska stabilnost, zdravstvo i primarno obrazovanje. U drugoj grupi su *Faktori povećanja efikasnosti*: visoko obrazovanje i obuka, efikasnost tržišta dobara, efikasnost tržišta rada, sofisticiranost finansijskog tržišta, tehnološka spremnost i veličina tržišta. Treću grupu čine dva faktora: sofisticiranost poslovnih procesa i Inovacije. Kroz analizu ovih dvanaest faktora (koji obuhvataju mikroekonomske, makroekonomske, kao i faktore razvoja institucija) grupisanih u tri celine određuje se konkurentnost nacionalne privrede. U tabeli 2. je prikazana ocena faktora globalne konkurentnosti Srbije u periodu 2013-2015. godina. Faktori inovativnosti, odnosno sofisticiranost poslovnih procesa i inovacije su najslabije ocenjeni faktori

globalne konkurentnosti Srbije. Ovi faktori su determinisani razvojem informaciono-komunikacione tehnologije (IKT), te je u nastavku rada predstavljena analiza upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija, koja je preduslov razvoja inovacija i unapredjenja poslovnih procesa.

Tabela 2. Faktori globalne konkurentnosti Srbije – ocena za period 2013-2015.

Osnovni zahtevi	2013	2014	2015
1. Institucije	3,20	3,21	3,24
2. Makroekonomska stabilnost	3,36	3,51	3,61
3. Infrastruktura	3,51	3,39	3,87
4. Visoko obrazovanje i obuka	4,05	4,25	4,27
5. Zdravstvo i primarno obrazovanje	5,75	5,76	5,87
Faktori povećanja efikasnosti	2013	2014	2015
6. Sofisticiranost finansijskog tržišta	3,48	3,50	3,23
7. Veličina tržišta	3,68	3,68	3,70
8. Efikasnost tržišta rada	3,90	3,73	3,72
9. Efikasnost tržišta dobara	3,64	3,78	3,74
10. Tehnološka spremnost	3,94	4,45	4,47
Inovativnost i primena novih tehnologija	2013	2014	2015
11. Inovacije	2,85	2,89	2,90
12. Sofisticiranost poslovnih procesa	3,18	3,21	3,14

Izvor: Svetski ekonomski forum (2013-2015)

Istraživanje o upotrebi informaciono komunikacionih tehnologija (IKT) sproveo je Republički zavod za statistiku tokom aprila i maja 2016. godine po metodologiji Evrostata, na teritoriji Republike Srbije (bez Kosova i Metohije). Istraživanje je sprovedeno telefonskim intervjuom, a uzorak istraživanja su činila 1673 preduzeća sa preko 10 zaposlenih iz različitih oblasti poslovanja. Glavni nalazi ovog istraživanja o upotrebi IKT u Srbiji, pokazuju da:

- 99,8% preduzeća koristi računar i ima pristup internetu
- 80% preduzeća poseduje svoj web sajt
- 41% preduzeća naručuje proizvode putem internet
- 23,5% preduzeća prima porudžbine putem internet
- 26,9% preduzeća održava svoju IKT infrastrukturu
- 22,4% preduzeća ima zaposlenog na poziciji IT stručnjaka
- 9,3% preduzeća koristi usluge *cloud* servisa
- 6,0% preduzeća ima razvijene ERP i CRM sisteme.

Ovi nalazi ukazuju na nizak nivo informaciono-komunikacionog razvoja preduzeća u Srbiji u segmentu implementacije savremenih ERP i CRM sistema, što potvrđuje i ocena Svetskog ekonomskog foruma o konkurentnosti Srbije u segmentu sofisticiranosti poslovnog procesa i, posledično, inovativnosti u poslovanju. Jedan od značajnijih problema, koji utiče na nizak nivo konkurentnosti srpskih preduzeća, je implementacija CRM sistema unutar poslovnih procesa preduzeća (Domazet, Lazić, Simović, 2014, str. 620). Naime, CRM (Customer Relationship Management) predstavlja razvoj i upravljanje odnosima sa potrošačima. Adekvatna implementacija CRM-a doprinosi višem nivou zadovoljstva potrošača, što je preduslov lojalnosti i, posledično, većoj profitabilnosti uslužnih kompanija. Ali efikasan razvoj CRM koncepta podrazumeva i relativno visok nivo informatičke tehnologije, što uključuje i inovativne modele moderne informatičke arhitekture, baze podataka, upravljanje podacima uz savremene softvere, statističke i informatičke alate (Domazet, Zubovic, 2011, str. 405).

KONCEPT CRM

Customer Relationship Management (CRM) je jedan od čestih termina, a koji se, srazmerno upotrebi, najmanje razume u današnjoj korporativnoj sredini okruženoj savremenim tehnologijama. Jednostavno rečeno, „CRM“ je termin koji pokriva sve što ima veze sa biznis funkcijama usmerenim ka korisnicima (uglavnom se odnosi na prodaju, korisnički servis i marketing), a primarno je povezan za biznis procese i podatke. CRM se koristi kao oznaka za širok spektar rešenja od različitih dobavljača IT-a, od kojih svaki pruža sebi svojstvene i različite ideje. Fokus nije na tehnologiji, već na onome što se može i na onome šta treba da se postigne primenom odgovarajućih tehnoloških procesa i softvera, sa ciljem da se pomogne organizacijama u načinu na koji komuniciraju sa korisnicima.

CRM je koncept koji je razvijen iz teorije direktnog marketinga. Tokom druge polovine prošlog veka dogodilo se veliko pomeranje sa fokusa proizvodne na orijentaciju zasnovanu na potrošačima, a koje je bazirano na dokazu da je mnogo jeftinije, a u konačnoj instanci i profitabilnije, zadržati korisnika nego ulagati u privlačenje novog. Stoga, teorija koja se tiče upravljanja odnosima (relationship) sa potrošačima sugerise da kompanije menjaju fokus svojih aktivnosti - sa onih čiji je cilj prodaja velikom broju ljudi, na one čiji je cilj usredsređivanje na održavanje dobrih i pozitivan razvoj odnosa sa postojećim korisnicima. Glavni fokus CRM-a je formiranje dobrih odnosa sa korisnicima sa namerom da se unaprede aktivnosti usmerene na zadovoljstvo korisnika uz maksimiziranje profita od strane kompanije (Domazet, 2012, str. 176-178).

Ukoliko je ispravno sproveden, CRM omogućava kompanijama profit uz istovremeno smanjivanje troškova marketinga, prodaje i usluživanja korisnika. Isplativost je jasna - boljim raspoređivanjem biznis procesa i podataka o korisnicima, kroz sve nivoe funkcija usmerenih ka korisnicima, kompanije izgrađuju uspešne, profitabilne i dugoročne odnose sa korisnicima. Odnos prema CRM-u je dvostran jer se na njega gleda kao u statistikama najčešće pominjanog krivca za neuspešno sprovođenje ciljeva i zadataka. CRM strategija je više od puke selekcije prave tehnologije, jer je to biznis strategija koja u značajnoj meri može da utiče na promenu načina vođenja biznisa kompanije, u smislu njenog unapređenja kroz efektivan informacioni sistem o korisnicima. Uprkos velikim izazovima tokom procesa implementacije, mnoge kompanije, posebno u sektoru finansijskih usluga, su već ostvarile značajan uspeh nakon implementacije CRM-a (Domazet, Hanić, Hanić, 2015, str. 23-32).

Sa napretkom tehnologije mnogi IT sistemi su razvijeni da unaprede profitabilno poslovanje kompanija. Oni se kreću od baze podataka ka softveru za analizu i kontrolu inputa, do realizacije usvojenih ciljeva i strategija. Svi ovi različiti sistemi, u kojima može da se unapredi efikasnost CRM-a, čine jednu grupu i generalno su poznati kao CRM softveri.

Uspešne strategije se zasnivaju na sposobnosti da se sakupe što relevantniji podaci, da se obrade i od njih nastanu kvalitetne, blagovremene i , za donošenje poslovnih odluka, relevantne informacije koje mogu da smanje rizik pogrešno donetih poslovnih odluka pri formulisanju različitih nivoa strategije (počev od korporativne pa sve do organizacione). Razumevanje biznis strategije i njenih različitih formi nije direktno vezano sa CRM-om. Naime, shodno činjenici da se CRM često dovodi u vezu sa biznis strategijom, definisani su tipični i prepoznatljivi stepeni strategije (Silbiger, 1999, str. 125-130):

1. *Korporativna strategija* - ova oblast strategije odgovara na pitanje „Kakvim bi se poslom trebalo baviti?“ i uglavnom podrazumeva napore za prisustvo u određenoj industrijskoj grani, geografsko prisustvo, portfolio upravljanja (portfolio management), integracije i preuzimanja.
2. *Biznis strategija* - kada korporacija konačno definiše kakvim se poslom bavi i na kakvom tržištu učestvuje, ova oblast strategije daje odgovor na pitanje „Kako biti konkurentan?“. Ovo pitanje se dalje može razložiti na dva komplementarna dela „Kako pobediti konkurenciju?“, što predstavlja konkurentsku strategiju i „Kako osvojiti i sačuvati korisnika?“, odnosno definiše korisničku strategiju. U velikim kompanijama se na ova pitanja

odgovara na nivou poslovne jedinice (*business unit level*) pre nego na nivou kompanije (*corporate level*).

3. *Funkcionalna strategija* – nakon što kompanija ili poslovna jedinica utvrdi strategiju izlaska na tržište (*go-to-market*) definiše se pozicija i prisustvo na tržištu i daje odgovor na pitanje „Na koji način poslujemo?“, te se na taj način ispunjava biznis strategija. Ovaj segment uključuje sve kompleksne odluke o procesima, tehnikama i alatima koje pomažu realizovanje biznis strategije.
4. *Organizaciona strategija* – je način organizacije unutar kompanije, odnosno kompanija definiše zbog kakvih je poslova osnovana i kako će ih obavljati, ona može da odgovori na pitanje „Kako organizovati sopstvene resurse?“. Ovo pre svega uključuje odluke koje se odnose na usklađivanje ljudskih i finansijskih kapaciteta te, shodno resurnom potencijalu, optimalan način za sprovođenje funkcionalne strategije.

Slika 1. Strateški okvir CRM-a



Izvor: Silbiger, 1999

Prirodno, sva četiri segmenta gore navedenih strategija su međusobno zavisna. Efikasnost i efektivnost strategije neke kompanije zahteva međusobnu sinergiju sva četiri nivoa, te je potrebno uspostaviti kompatibilnost sa višeg na niži nivo prilikom definisanja konkretnih strategija, koji će smanjiti prirodnu entropiju sistema a povećati sinergijski efekat.

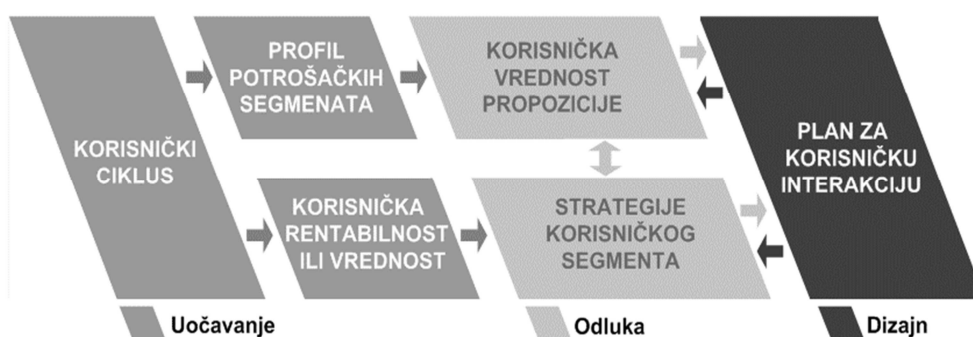
Korisnička strategija CRM-a

CRM strategija je opšte prihvaćena u formi „funkcionalne“ ili „operativne“ strategije jer uvodi veliki broj mogućnosti za nove taktike i alate za unapređenje konkurentnosti kompanija. Ključna stvar je shvatiti da kompanija ne treba da kreira ili sprovodi CRM na izolovan način, već je važno razumeti kauzalitet CRM-a sa drugim upravljačkim segmentima radi generisanja optimalnih poslovnih rezultata.

S tim u vezi, savremene strategije sve veći akcenat stavljaju na korisničku strategiju, dok je tradicionalni pristup bio fokusiran na strategije korporativnog upravljanja i funkcionalne strategije. Mnoge kompanije usvajaju gledište da strategija treba da se manje fokusira na pobeđivanje konkurencije, a više da se bavi stvaranjem vrednosti za korisnike, jer lojalnost korisnika stvara profit kompaniji.

Korisnička strategija predstavlja set aktivnosti koje kompanija izvodi kako bi stekla znanje i odgovorila na ciljane segmente tržišta sa akcentom na njihove jedinstvene okolnosti, preferencije i vrednost. Postoji jedan broj kritičnih elemenata koji se odnose na korisničku strategiju. Počinje se sa razumevanjem dva distinktivna tipa korisničkog ciklusa: interakcija i životni ciklus (Kenichi, 1988).

Slika 2. Elementi korisničke strategije



Izvor: Kenichi, 1988

Ciklus korisničke interakcije (*Customer Interaction Cycle - CIC*) opisuje faze kroz koje korisnik prolazi u procesu transakcije, ili kada „obavlja biznis“, sa kompanijom. Na primer, CIC bi trebalo da definiše interakcije koje korisnik može da primeni pri selekcionisanju proizvoda ili pri pokušaju da plati proizvod ili

uslugu. S druge strane, životni ciklus korisnika (*Customer Life Cycle - CLC*) opisuje faze kroz koje korisnik može da prolazi na putu sazrevanja svog odnosa prema kompaniji u toku dužeg vremenskog perioda. Na primer, korisnik može da traži od kompanije različite stvari u skladu sa sve većim znanjem i iskustvom koja stiže o proizvodu tokom procesa sazrevanja. Ovi ciklusi su važni jer pružaju prirodni okvir za razumevanje tipičnih i atipičnih procesa i uslova sa kojima se korisnik suočava, i što je najvažnije, potreba koje proističu iz njih. Ove potrebe se kasnije mogu evaluirati od strane kompanije da bi ona utvrdila kako da izađe u susret tim potrebama.

Potrebe jednog korisnika često imaju drugačiju formu ili drugačije fluktuiraju u magnitudi od potreba nekog drugog korisnika. Jasan opis korisničkih grupa, ili profili potrošačkih segmenata, pomažu kompanijama da shvate koliko su ove korisničke grupe različite na različitim nivoima potrošačkih ciklusa. Konstantno suočene sa ograničenim resursima, kompanije moraju da donose takozvane kompromisne (*trade-off*) odluke o tome koje segmente da opsluže, i kako da anticipiraju buduće trendove razvoja potreba potrošača. Naoružana precizno definisanim prodajnim portfoliom proizvoda i informacijama o korisničkoj profitabilnosti, koju generiše CRM kroz upravljanje bazama podataka i optimalnu segmentaciju tržišta, kompanija će maksimalno smanjiti rizik od pogrešno donete poslovne odluke. Istovremeno, kompanija treba da formuliše strategije korisničkog segmenta koje uključuju smernice za specifične segmente i taktike kao što su slanje poruka (messaging), cenovnik, promocije i kanali kako bi obezbedila ispunjavanje korisničke vrednosne propozicije i kako bi biznis ciljevi bili ostvareni. Tokom ovog procesa izuzetno značajna je uloga operativnog CRM modela.

Operativni model CRM strategije

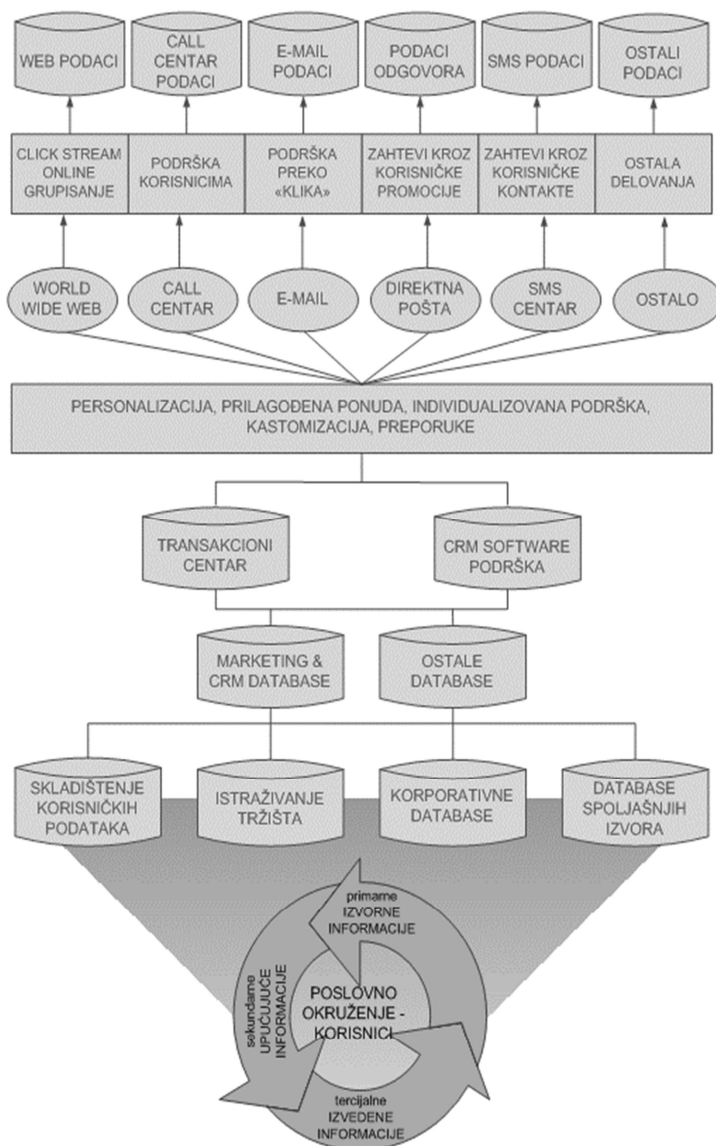
Bazični CRM model se sastoji od (Domazet, 2012, str. 145-146):

- *Operativnog* CRM-a koji se odnosi na pružanje podrške poslovnim procesima iz "prve poslovne linije funkcionisanja kompanije" kao što su marketing, prodaja, upravljanje porudžbinama. Osnovna karakteristika operativnog CRM-a jeste postojanje jedinstvene, integralne baze podataka koja sadrži informacije o svakom klijentu.
- *Analitičkog* CRM-a koji predstavlja podršku u analizi podataka o klijentima, što uključuje aktivnosti prikupljanja, čuvanja, selekcije, obrade, analize i interpretacije podataka. Ciljevi mogu biti različiti: modeliranje ponašanja kupaca, dizajn i sprovođenje specifičnih kampanja (akvizicija kupaca, zadržavanje kupaca, unakrsna prodaja, unapređenje prodaje i dr.), analiza kvaliteta usluga, procena potrošača, podela na segmente i izrada profila

klijenata, analiza rizika, analiza potreba, analiza prodaje, analiza odlaska klijenata i sl.

- *Saradničkog* CRM-a koji omogućava kompletnu komunikaciju, koordinaciju i saradnju sa klijentima putem telefona, faksa, Interneta, poštom, lično i sl.

Slika 3. Operativni model CRM strategije



CRM sistem sastoji se iz tri podsistema - sakupljanje podataka, skladištenje podataka i distribucija podataka. Skladište podataka je skup detalja i pregleda podataka koji opisuju aktivnost kompanije tokom vremena, a namenjeni su za upotrebu pri donošenju odluka. Skladišta podataka se često koriste u svrhu specifičnih potreba poslovnog područja poput marketinga. Pravilno uvođenje CRM-a je zapravo uspostavljanje ravnoteže između taktičkog rešavanja problema u specifičnim oblastima i upravljanje procesima usmerenih ka korisnicima i podataka o njima. Drugim rečima, da bi CRM bio uspešan i na strateškom i na tehnološkom nivou on mora biti integrisan kroz sistem za upravljanje znanjem.

U sistemima za upravljanje znanjem razlikuju se četiri kategorije:

- *Sadržaj*: Ova kategorija obuhvata sisteme za upravljanje, razmenu i primenu polustrukturiranih, digitalnih sadržaja, a posebno sistem za upravljanje dokumentima (DMS) i sistemi za upravljanje sadržajima (CMS).
- *Kompetencija*: Ova kategorija obuhvata sisteme za proaktivno upravljanje i lociranje implicitnih znanja zaposlenih. U cilju primene i razvoja implicitnih znanja, kompetencije zaposlenih se mogu utvrditi, a potom učiniti dostupnim u okviru sistema za upravljanje veštinama i u okviru direktorijuma o specijalistima.
- *Kolaboracija*: Ova kategorija obuhvata sisteme koji pružaju podršku saradnji među zaposlenima, toku upravljanja i virtuelnim zajednicama ali i sistemima za segmentaciju (*groupware*-softver koji koristi više grupa). Kolaboracija može uključivati i *click stream online* grupisanje, odnosno softver koji prikuplja podatke o interesovanjima korisnika tako što prate ponašanje preko klikova korisnika na određenim sajtovima, i na osnovu toga vrše grupisanje korisnika prema sličnim interesovanjima ili navikama u potrošnji.
- *Kompozicija*: Ova kategorija obuhvata sisteme za strukturiranje, strukturirane prezentacije i lokaciju znanja (na primer sistemi za izvlačenje podataka o kompaniji i portal). ERP sistemi, isto kao i transakcioni sistemi, su vrlo relevantni za CRM jer oni procesuiraju i skladište strukturirane informacije o korisnicima, na primer master podatke o korisnicima i ugovorima kao i o poslovnim transakcijama. S jedne strane, ovi podaci su neophodni CRM procesima isporuke i podrške zbog pristupa svim informacijama u kompaniji, a koji se tiču specifičnog korisnika kako bi mu se kompanija obratila na individualan način i boljim pristupom izašla u susret njegovim potrebama.

CRM sistem, u suštini, procesuirao optimalno strukturirane informacije, na primer podatke o kontaktima sa korisnicima i master podatke. Suprotno tome, sistemi za

upravljanje znanjem pružaju podršku zbirci manje strukturiranih informacija, razmeni i primeni kao što su dokumenti (eksplicitno znanje) i implicitno znanje zaposlenih. Ovo znanje je posebno neophodno u okviru CRM procesa isporuke radi zadovoljenja potreba korisnika. Na primer, upravljanje prodajom zahteva detaljno znanje o dostupnim proizvodima da bi konsultovanje o ponudi prema korisnicima bilo što efektivnije u odnosu na njihove potrebe.

ZAKLJUČAK

Razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija, prisutan tokom poslednje decenije, imao je izuzetno veliki uticaj na konkurentsku poziciju kompanija. Poslovanje bazirano na principima novih tehnologija imalo je važnu ulogu u ekonomiji, jer omogućava efikasniju razmenu informacija, dobara, usluga i finansijskih sredstava čime se stvara ekonomska vrednost za korisnike, dobavljače, tržišne posrednike, ostale učesnike tržišta i za društvo u celini. Još jedno bitno obeležje savremenog IT poslovanja nije fizička, već virtuelna, odnosno web lokacija, gde poslovna tržišta predstavljaju integrisanu elektronsku mrežu, povezanu učesnicima i poslovnim partnerima. Takav način poslovanja zahteva temeljno organizaciono prilagođavanje svih njegovih učesnika prema mrežnim, modularnim i virtuelnim organizacionim strukturama, uključujući i CRM.

Nova biznis rešenja, zasnovana na CRM-u, princip poslovanja temelje na korišćenju baza podataka i dostupnoj mrežnoj infrastrukturi, a sastoje se od velikog broja međusobno povezanih učesnika koji obavljaju transakcije i nude kompletnu uslugu krajnjim korisnicima. CRM sistem pojednostavljuje proces u kojem se podaci o korisniku transformišu u informacije korisne za sistem, ove informacije transformišu se u marketing strategiju i strategiju upravljanja korisnicima. Znanje o korisnicima, koje je sakupljeno tokom CRM procesa isporuke i podrške, predaje se procesima analize. Ono se tako analizira, a rezultati se kanališu nazad do procesa isporuke i podrške u formi preporuka za akciju top menadžmenta. Da bi se povećala efikasnost potrebno je prikupiti i analizirati samo relevantna saznanja na osnovu kojih se sačinjavaju preporuke.

Informaciono-komunikacione tehnologije su uticale na kreiranje inovativnog poslovnog CRM modela koji inkorporira: efikasan sistem segmentiranja i izbora korisnika, diferenciranje i personalizaciju poslovnih ponuda, optimalnu alokaciju resursa i stvaranje vrednosti bazirane na strateškom razumevanju prioriteta i sklonosti korisnika. Time je stvoren strateški koncept koji omogućava top menadžmentu razumevanje i predviđanje trendova u poslovnom okruženju.

Prednost ovakvog pristupa poslovanju se ogleda u razumevanju potreba korisnika i stvaranju inovativnog poslovnog modela koji je u stanju da zadovolji te potrebe, odnosno u kreiranju CRM modela. Koristi kompanija od implementacije CRM koncepta su mnogostruke: efektivnija segmentacija ciljnih grupa, analitičko predviđanje tržišnih trendova, analiza profitabilnosti pojedinačnih kupaca, unapređenje kvaliteta usluge i mogućnosti prodaje, kraći prodajni ciklus i veća profitabilnost procesa prodaje, sinhronizacija i analitika informacija prikupljenih iz različitih izvora, brža reakcija na tržišne promene, unapređenje efikasnosti i fleksibilnosti poslovanja, intenzivniji razvoj konkurentske prednosti i reputacije kompanije kao jakog poslovnog partnera (Domazet, Stošić, Hanić, 2016, str. 370).

Primenom operativnog CRM modela kompanija efikasnije sprovodi ciljane akcije usmerene na zadržavanje postojećih i privlačenje novih korisnika korišćenjem informacija u smeru uobličavanja prodajnog portfolia prema potrebama raznih profila korisnika sa različitim preferencijama. CRM strategija podrazumeva niz aktivnosti koje se obavljaju da bi kompanija potvrdila i sprovela optimalnu korisničku strategiju, fokusiranje na identifikaciju, prioritet i implementaciju novih biznis mogućnosti okrenutih ka korisniku koje će značajno unaprediti konkurentnost kompanija kroz bolju operativnost i veću profitabilnost.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Ambec, S., Cohen, M., Elgie, S. and P. Lanoie (2013) „The Porter hypothesis at 20: Can environmental regulation enhance innovation and competitiveness?“ *Review of Environmental Economics and Policy*, 7(1), str. 2-22.
- [2] Boons, F., Montalvo, C., Quist, J., and M. Wagner (2013) „Sustainable innovation, business models and economic performance: an overview“, *Journal of Cleaner Production*, 45, str. 1-8.
- [3] Brousseau, E., Penard, T. (2016) „The economics of digital business models: A framework for analyzing the economics of platforms“, *Review of Network Economics*, 6(2), str. 81-110

-
- [4] Carayannis, E.G., Grigoroudis E., Sindakis S. and C. Walter (2014) „Business Model Innovation as antecedent of sustainable enterprise excellence and resilience“, *Journal of the Knowledge Economy*, 5(3), str. 440–463.
- [5] Carayannis, E.G., Grigoroudis, E. (2012) “Linking innovation, productivity and competitiveness: Implications for policy and practice”, *Journal of Technology Transfer*, 39(2), str. 199–218.
- [6] Domazet, I. (2012) *Marketing komunikacije finansijskih organizacija*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [7] Domazet, I., Hanić, H. and A. Hanić (2015) „Technology infrastructure CRM-KAM concept: the competitiveness factor of financial organizations“, *FBIM Transaction*, 3(2), str. 23-32.
- [8] Domazet, I., Lazić, M. i V. Simović (2014) *Mogućnosti i pretpostavke za razvoj IKT industrije u Srbiji*, u Drašković B. Ur. Zbornik radova Deindustrijalizacija u Srbiji: mogućnost revitalizacije industrijskog sektora, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 619-637.
- [9] Domazet, I., Stošić, I. and A. Hanić (2016) New technologies aimed at improving the competitiveness of companies in the services sector, in Richet et. al, ed. *Europe and Asia: Economic Integration Prospects*, CEMAFI, Nice, France, str. 363-377.
- [10] Domazet, I., Stošić, I. and J. Zubović (2011). Strategic Management Concept and Market Restructuring as a Response to New Challenges of the World Financial Crisis. *Management* 61(2011), str.79-88.
- [11] Domazet, I., Zubović, J. (2011) Database marketing based business development: the case of Serbian financial sector, in Šalej et al, ed. *Contemporary issues in the integration processes of Western Balkan countries in the European Union*, International Center for Promotion of Enterprises Ljubljana, Slovenia, 2011, str. 399-414.
- [12] Đuričin, S., Beraha, I. (2016) SME clustering in Serbia: finding the right business partners and improving the business environment for SMEs, "SME clustering: finding the right business partners and improving the business environment for SMEs", Black sea economic cooperation (BSEC) and Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS), str. 213-236
- [13] Đuričin, S., Stevanović, S. i E. Baranenko (2013) *Analiza i ocena konkurentnosti privrede Srbije*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 1-195.
- [14] Gonzalez-Pernia, J. L., Pena-Legazkue and F. Vendrell-Herrero (2012), „Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level“, *Small Business Economics*, 39 (3), str. 561-574.

- [15] Jayachandran, S., Sharma, S., Kaufman, P. and P. Raman (2005) "The role of relational information processes and technology use in customer relationship management", *Journal of Marketing*, Vol. 69 No. 4, str. 177-92.
- [16] Kenichi, O. (1988) "Getting Back to Strategy", *Harvard Business Review*, November 1988, str. 149-156.
- [17] Kishor, N. Ratna, and K. Nagamani (2015) "Customer relationship management in Indian Banking Sector", *ACADEMICA: An International Multidisciplinary Research Journal* 5(7), str. 74-82.
- [18] Kovačević, M. (2010) Dimenzije i uzroci pada konkurentnosti privrede Srbije. In Hanić et.al, ed. *Economic Growth and Development of Serbia New Model*, Beogradska bankarska akademija i Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 37-49.
- [19] Krasnikov, A., Jayachandran, S. and V. Kumar (2009) "The impact of customer relationship management implementation on cost and profit efficiencies: evidence from the US commercial banking industry", *Journal of Marketing*, Vol. 73 No. 6. 61-77.
- [20] Lovreta, S., et al. (2010) *Menadžment odnosa sa kupcima*, Data Status, Belgrade.
- [21] Nguyen, B., Simkin, L. (2009) *An examination of the role of fairness in CRM: a conceptual framework*, Proceedings of the British Academy of Management 2009, University of Brighton, Brighton.
- [22] Payne, A., Frow, P. (2006) "Customer relationship management: from strategy to implementation", *Journal of Marketing Management*, Vol. 22 No. 1/2, str. 135-68.
- [23] Peppers, D., Rogers, M. (2010) *Managing Customer Relationships – A Strategic Framework*, 2nd Ed. Wiley, Hoboken, New Jersey.
- [24] Porter, M. (1998). *Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York.
- [25] Proskuryakova, L., Meissner, D. and P. Rudnik (2015) „The use of technology platforms as a policy tool to address research challenges and technology transfer“ *The Journal of Technology Transfer* (online publication) <http://link.springer.com/article/10.1007/s10961-014-9373-8#/page-1>, (pristupljeno 12.11.2016.)
- [26] Republički zavod za statistiku (2016) *Upotreba informaciono komunikacionih tehnologija u Srbiji*, Beograd.
- [27] Savić, N. (2010) Novi indeks konkurentnosti i rang Srbije. U *Kuda ide konkurentnost Srbije* Ed. Nebojša Savić N. i Goran Pitić, Beograd: FEFA – Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, str. 11-29.
- [28] Silbiger, S. (1999) *The Ten-Day MBA: A Step-by-Step Guide to Mastering the Skills Taught in America's Top Business Schools*, Quill, 1999.

-
- [29] Stošić, I., Domazet I. (2014) Analiza konkurentnosti poslovanja i potencijali rasta privrede Srbije u periodu svestke krize, *TEME* Niš God 38, Br. 2, str. 491-506.
- [30] Thompson, A., Strickland A.J. III. (2011) *Strategic Management: Concepts and Cases* 11th Edition, McGraw and Hill Book Co.
- [31] *World Economic Forum* (izveštaji za period 2007-2015), <https://www.weforum.org/reports> (pristupljeno 17.11.2016).

POGLAVLJE 2

KONKURENTNOST BALKANSKIH ZEMALJA: UTICAJ RAZLIČITIH FAKTORA

Jelena Minović¹
Marija Lazarević-Moravčević²

Apstrakt

Rad analizira uticaj stranih direktnih investicija, korupcije, političke stabilnosti i privrednog rasta balkanskih zemalja, na njihovu konkurentnost. Sprovedena je korelaciona i komparativna empirijska analiza za period: 2006-2014, za sve balkanske zemlje. Slovenija prema konkurentnosti prednjači na Balkanu, dok Srbija zajedno sa Albanijom i Bosnom i Hercegovinom spada u kategoriju zemalja sa najmanjom prosečnom konkurentnošću, u posmatranom periodu. Različiti faktori u pojedinim zemljama utiču na njihovu konkurentnost. Rezultati pokazuju da na konkurentnost Slovenije utiče dobra kontrola korupcije i politička stabilnost. U Hrvatskoj veći priliv stranih investicija i veći privredni rast povećavaju konkurentnost. Uzrok slabe konkurentnosti BiH jeste visoka korupcija. U Makedoniji na konkurentnost utiču SDI-e, korupcija i politička nestabilnost, a konkurentnost Grčke zavisi od korupcije, političke stabilnosti i privrednog rasta. U Bugarskoj na konkurentnost utiču SDI-e i politička stabilnost, dok u Turskoj samo faktor političke stabilnosti doprinosi konkurentnosti. U Rumuniji i Albaniji po jedan faktor doprinosi konkurentnosti ovih zemalja, a to je SDI-e i privredni rast, respektivno. U Srbiji nijedna ispitivana promenljiva statistički značajno ne utiče na njenu konkurentnost. Agregiranjem podataka za ceo Balkan, vidi se u svim godinama posmatranog perioda da postoji izražena korupcija i politička nestabilnost. Rezultati pokazuju da postoji negativna veza između priliva SDI-a i konkurentnosti Balkana, zatim postoje pozitivne veze između SDI-a i rasta BDP-a i između faktora kontrole korupcije i političke stabilnosti. Sledstveno svemu rečenom, zaključuje se da opažena visoka korupcija i davanje subvencija stranim

¹ dr Jelena Minović, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: jelena.minovic@ien.bg.ac.rs.

² dr Marija Lazarević-Moravčević, docent, Beogradska bankarska akademija - Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd, e-mail: marija.lazarevic@bba.edu.rs.

investitorima na dugi rok ne doprinosi konkurentnosti ni pojedinačnih balkanskih zemalja, niti Balkana kao celine.

Ključne reči: *nacionalna konkurentnost, strane investicije, korupcija, politička stabilnost, ekonomski rast.*

UVOD

Pojam nacionalne konkurentnosti uključuje sposobnost prodaje, sposobnost privlačenja stranih direktnih investicija i sposobnost prilagođavanja, a to sve vodi do sposobnosti zarade (Trabold, 1995). Nacionalnu konkurentnost definiše i Porter (1990) i ukazuje na to da je ekonomski cilj svake nacije da ima rastući životni standard meren kao nacionalni prihod po glavi stanovnika, pri čemu životni standard zavisi od produktivnosti. Herciu (2013) nalazi da međunarodna konkurentnost generiše veliki broj izazova zbog toga što stvara veću profitabilnost preduzeća, blagostanje za građane, održiv prosperitet za ekonomiju jedne zemlje. Kovačić (2007) naglašava da je ekonomski prosperitet zemalja povezan sa njihovom sposobnošću da generišu ili privuku ekonomske aktivnosti.

Sa globalizovanom proizvodnjom i trgovinom, konkurentnost pojedinih zemalja je postala glavna odrednica (IFC, 1997). Tokom poslednjih nekoliko decenija, svetska ekonomija doživljava povećanje priliva stranih direktnih investicija (SDI). Na primer, svetski priliv SDI-a je rastao po stopi od preko 20% u 1980-tim i skoro 40% od kasnih 1990-ih godina. Carkovic i Levine (2002) navode da su SDI-e znatno porasle od 1980-tih godina i ističu da su mnoge zemlje ponudile posebne podsticaje i subvencije za privlačenje stranog kapitala. To je uostalom i slučaj Srbije, kao i ostalih zemalja u razvoju. Lee i Tcha (2004) smatraju da su strane direktne investicije generatori konkurencije. Literatura koja se bavi uticajem SDI-a na različite promenljive kao što su konkurentnost, korupcija, ekonomski rast, politička stabilnost i druge, je veoma opširna. Minović (2016) je prikazala detaljan pregled literature o uticaju SDI-a na različite promenljive kao što su privredni rast, korupcija i politički rizik. U literaturi postoje podeljena mišljenja da li SDI-e dovode ili ne do ekonomskog rasta zemlje primaoca, zatim da li SDI-e pospešuju ili smanjuju korupciju i političku stabilnost u zemlji primaocu. Stoga, je i namera u ovom radu da se vidi da li promenljive kao što su SDI, korupcija, politička stabilnost i privredni rast doprinose ili ne konkurentnosti zemlje.

Kako bismo dali odgovor zašto je jedna balkanska zemlja konkurentnija od druge, cilj rada je bio da se ispita uticaj različitih faktora kao što su strane direktne

investicije, korupcija, politička stabilnost i privredni rast svake od zemalja, na konkurentnost. Razlog zbog kojeg su izabrani određeni faktori, leži u činjenici da pojedinačne promenljive manje ili više utiču na konkurentnost i pojedinačno su ispitivane u literaturi.

Podaci korišćeni za empirijsku analizu su podaci Svetskog ekonomskog foruma (za indeks globalne konkurentnosti) i podaci Svetske banke (podaci za SDI-e i rast BDP-a, pokazatelje političke stabilnosti i kontrole korupcije) za period: 2006-2014. i za sve balkanske zemlje. U radu su sprovedene korelaciona i komparativna analiza i utvrđen je stepen statističke značajnosti korelacionog koeficijenta između pojedinih promenljivih za svaku balkansku zemlju. Potom, agregiranjem podataka, Balkan je posmatran kao jedinstvena teritorija, te je izvršena empirijska analiza pojedinih promenljivih i za ceo Balkan po godinama u posmatranom periodu.

Rad se sastoji od uvoda predstavljenog u prvoj glavi, pregleda literature koji je dat u drugoj glavi, u trećoj i četvrtoj glavi su sumirani empirijski rezultati korelacione analize za svaku balkansku zemlju i za ceo Balkan, respektivno. U četvrtoj glavi utvrđeno je koji faktor najviše utiče na konkurentnost pojedinih balkanskih zemalja i Balkana u celini. U petoj glavi je dat zaključak rada.

PREGLED LITERATURE

Radovi koji se bave nacionalnom konkurentnošću su: Berger i Bristow (2009), Berger (2008), Reiljan et al. (2000) i Aiginger (1998). Herciu (2013) analizira konkurentsku prednost Rumunije i nalazi da je Rumunija u nezavidnom položaju što se tiče konkurentne prednosti u poređenju sa Evropskom unijom. Takođe, Đurićin et al. (2013) se bave analizom nacionalne konkurentnosti Srbije, pri čemu uzimaju u obzir različite indikatore u okviru institucionalnog i makroekonomskog okruženja, kao i faktore povećanja efikasnosti. Lovrinčević et al. (2008) analizira nacionalnu konkurentnost Hrvatske, dok se Kovačić (2007) bavi konkurentnošću Slovenije. Na primer, Gomezelj i Mihalić (2008) primenjuju različite modele da bi procenili konkurentnost Slovenije kao turističke destinacije. Stošić i Erić (2012) naglašavaju da bi brojne strukturne promene u ekonomskoj sferi Srbije dovele do povećanja konkurentnosti zemlje. Hunya (2000) pokazuje da što je bilo više SDI-a to su i strukturne promene bile brže najpre u Mađarskoj, a zatim i u Češkoj i Poljskoj. Barry (2000) analizira vezu između SDI-a i troškova konkurentnosti za ekonomiju Irske. Stošić i Minović (2014) analiziraju i upoređuju zemlje zapadnog Balkana na osnovu statističkih indikatora i pokazatelja svetskih institucija. Glavni nalaz ovih autora jeste da relativna pozicija zemlje u regionu zapadnog Balkana ne

može biti određena samo jednom metodologijom ili jednim kriterijumom, već je poželjno uključiti više faktora i sprovesti višekriterijumsku analizu. Upravo je i ovaj nalaz dobar osnov za ostvarivanje glavnog cilja ovog rada, a to je da se ispita uticaj različitih faktora na konkurentnost pojedinih balkanskih zemalja. Kada je u pitanju poređenje balkanskih zemalja po različitim faktorima, onda bi trebalo izdvojiti radove: Milunovich i Minović (2014) za poređenje po nivou likvidnosti, Minović i Erić (2016) za poređenje po visini političkog rizika, Stošić i Minović (2014) za višekriterijumsko poređenje, dok Minović (2011) opisuje problematiku merenja likvidnosti na balkanskim tržištima.

Gugler i Brunner (2007) razmatraju efekte SDI-a na nacionalnu konkurentnost, dok Hunya (2000) razmatra uticaj SDI-a na međunarodnu konkurentnost u zemljama centralne i istočne Evrope. Preciznije, Hunya (2000) analizira pet tranzicionih zemalja Estoniju, Češku Mađarsku, Poljsku i Sloveniju. Odabir zemalja autor je izvršio prema BDP-u po glavi stanovnika, prilivu SDI-a i ekonomskoj transformaciji. Pozitivnu vezu između priliva SDI-a i različitih komponenta međunarodne konkurentnosti Hunya (2000) je našao i na agregatnom i na sektorskom nivou. Dodatno, Hunya (2000) nalazi da aktivnost stranog sektora u proizvodnji povećava međunarodnu konkurentnost. Uticaj SDI-a u Kini na ekonomski rast i povećanje konkurentnosti je analizirao Xiaojuan (2002), dok je konkurentnost SDI-a u pod-saharskoj Africi i zemljama u razvoju analizirana u radu Razafimahefa i Hamori (2005). Lee i Tcha (2004) smatraju da SDI-e igraju važnu ulogu u poboljšanju faktora proizvodnje i akumulacije kapitala u zemlji primaocu, i da su SDI-e generatori konkurencije. Clipa (2011) nalazi da SDI-e poboljšavaju konkurentsku poziciju Kine.

Porter (1994) analizira konkurentnost na nivou firmi. Cantwell i Barnard (2008) analiziraju uticaj SDI-a na konkurentnost firmi u novonastalim tržištima. Radovi koji se bave konkurentnošću na nivou firmi su radovi Ajitabh i Momaya (2004), Malmberg et al. (1996), dok se sa konkurentnošću malih i srednjih preduzeća bave sledeći autori: Singh et al. (2009), Singh et al. (2008), Bianchi i Noci (1998), Bennett (1998), Lazarević-Moravčević (2014) i Lazarević-Moravčević et al. (2014). Lazarević-Moravčević (2014) razmatra inovacione potencijale malih i srednjih preduzeća u Srbiji, dok Lazarević-Moravčević et al. (2014) analizira i specificira strategije konkurentnosti i upravljanja u malim i srednjim preduzećima Srbije.

Hämäläinen (2003) detaljno analizira nacionalnu konkurentnost i ekonomski rast. Ovaj autor empirijski analizira 22 zemlje OECD-a u 1980-im i 1990-im godinama i pokazuje da su efikasne vlade koje su orijentisane na rast značajno doprinele ekonomskom uspehu svojih zemalja (Hämäläinen, 2003). Istraživanje WIPR (2013)

pokazuje da se priliv SDI-a smanjuje u evropskim zemljama koje su u razvoju u 2013. godini. Prema ovom istraživanju, u 2012. priliv SDI-a je u padu zbog slabog rasta u Evropi i negativnog uticaja evrozona i recesije na tokove SDI-a u jugoistočnoj Evropi. Međutim, oporavak se očekuje u 2015. godini, jer resursima bogate zemlje ostaju i dalje atraktivne za investitore posebno sa stanovišta cene dobara i usluga (WIPR, 2013). Busse i Hefeker (2007) pokazuju da su strani investitori veoma osetljivi na promene u političkoj stabilnosti i okruženju u kome vlada radi. Osnovna demokratska prava, kao što su građanske slobode i politička prava, koja su bitna za multinacionalne kompanije koje posluju u zemljama u razvoju, utiču na tokove SDI-a (Busse i Hefeker, 2007). Bekaert et al. (2014) ističe da je ocena političkog rizika za strane investitore ključna za donošenje investicionih odluka. Rezultati Asteriou i Price (2001) ukazuju da postoji statistički značajna korelacija između političke nestabilnosti i ekonomskog rasta u Velikoj Britaniji. Preciznije, ovi autori pokazuju negativan efekat političke nestabilnosti na rast i pozitivan efekat na rast nezvesnosti. Campos i Nugent (2002) empirijski testiraju uzročnu relaciju između političke nestabilnosti i ekonomskog rasta.

Vežu između konkurentnosti i korupcije razmatraju Laffont i N'Guessan (1999). Ovi autori razvijaju model i nalaze relaciju između korupcije i konkurentnosti na afričkim podacima (Laffont i N'Guessan, 1999). Lambsdorff (2003) proučava kako korupcija utiče na tokove kapitala i BDP. Korupciju u tranzicionim balkanskim zemljama su ispitivali Goel i Budak (2006) i Budak i Rajh (2013). Nalazi ovih autora pokazuju da sve balkanske zemlje imaju visok nivo korupcije. Sa druge strane, Cuervo-Cazurra (2008) pokazuju da zemlje u tranziciji pokazuju visok nivo korupcije i takođe visok nivo priliva SDI-a. Međutim, Cuervo-Cazurra (2008) tvrdi da se tu radi o nekoj vrsti korupcije koja utiče na SDI-e u zemljama u tranziciji. Takođe smo svedoci koruptivnog delovanja vlada kako u Srbiji tako i u ostalim zemljama u regionu, u pogledu davanja subvencija stranim investitorima, što konvergira sa stavom Cuervo-Cazurra (2008).

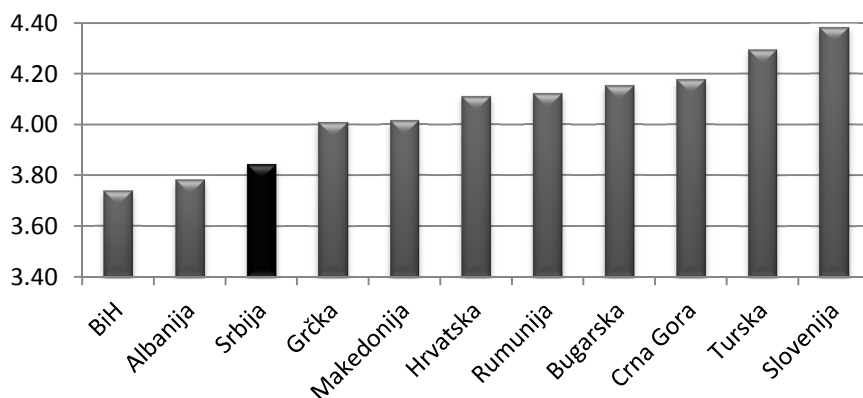
KONKURENTNOST: EMPIRIJSKI REZULTATI

Indeks konkurentnosti

Indeks globalne konkurentnosti (engl. *Global Competitiveness Index*, GCI) Svetskog ekonomskog foruma (engl. *World Economic Forum*, WEF) služi da se oceni konkurentnost 140 ekonomija, pružajući uvid u njihovu produktivnost i prosperitet. Javno dostupni podaci o ovom indeksu predstavljaju sveobuhvatnu procenu nacionalne konkurentnosti u svetu. Za empirijsku analizu korišćeni su

podaci za GCI indeks (WEF, 2016a, 2016b) i predstavljene su vrednosti ovog indeksa za sve zemlje Balkana u periodu: 2006-2016, na grafikonu 1. Vrednost indeksa konkurentnosti kreće se u rasponu od 1 (najlošija) do 7 (najbolja).

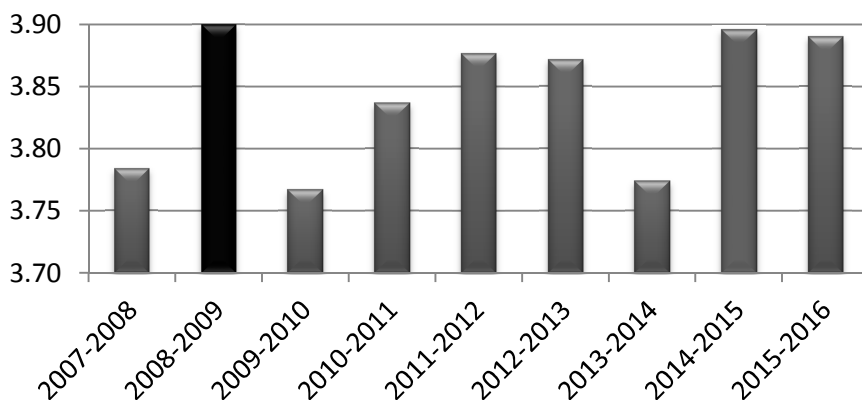
Grafikon 1. Prosečne vrednosti globalnog indeksa konkurentnosti za balkanske zemlje u periodu: 2006-2016.



Izvor: Autorski proračun na osnovu podataka WEF (2016a, 2016b)

Tokom posmatranog perioda Slovenija (4,38) je prednjačila po prosečnoj vrednosti indeksa konkurentnosti. Sledi je Turska, dok Crna Gora, Bugarska, Rumunija, Hrvatska, Makedonija i Grčka spadaju u srednju kategoriju po prosečnoj vrednosti GCI indeksa tj. po konkurentnosti. Srbija, Albanija i Bosna i Hercegovina spadaju u kategoriju zemalja sa najmanjom prosečnom konkurentnošću na Balkanu. Naime, Bosna i Hercegovina (3,74) ima najnižu prosečnu vrednost GCI od svih balkanskih zemalja, samima tim ima najslabiju konkurentsku prednost. Nešto bolju vrednost od BiH ima Srbija (3,84), ali i dalje je to veoma slab skor u odnosu na ostale balkanske zemlje (videti Grafikon 1).

Grafikon 2. Vrednost GCI za Srbiju u periodu: 2007-2016. godina



Izvor: Autorski proračun na osnovu podataka WEF (2016a, 2016b)

Na Grafikonu 2 predstavljene su vrednosti za globalni indeks konkurentnosti za Srbiju u periodu: 2007-2016. godina. U 2008-2009 Srbija je imala najveću GCI vrednost (3,90), dok je najnižu GCI vrednost (3,77) imala 2009-2010. Moguće je opaziti da su vrednosti za Srbiju, 2014-2015 i 2015-2016 dosta bliske vrednosti GCI iz 2008-2009 i iznose oko 3,89.

Strane investicije, korupcija, politička stabilnost i ekonomski rast na Balkanu

Značajno je razmotriti različite faktore koji potencijalno utiču na to da jedna zemlja bude konkurentnija od druge. Stoga, razmatramo uticaj stranih direktnih investicija, kontrole korupcije, političke stabilnosti i ekonomskog rasta na konkurentnost. Korišćeni su javno dostupni podaci za SDI-e i rast BDP-a (World Development Indicators)³, i za pokazatelje političke stabilnosti i kontrole korupcije (Worldwide Governance Indicators)⁴ za period: 2006-2014, u balkanskim zemljama. U tabeli 1 predstavljene su prosečne vrednosti pojedinih promenljivih i njihove standardne devijacije, pri čemu su podaci agregirani za ceo Balkan.

³ WDI (2016) su podaci koje prikuplja Svetska banka od zvanično priznatih međunarodnih izvora. Oni sadrže pokazatelje razvoja i uključuju nacionalne, regionalne i globalne procene.

⁴ Inače, WGI sadrži agregirane i pojedinačne indikatore za 215 zemalja i teritorija tokom perioda 1996-2014 (WGI, 2015).

Tabela 1. Prosečne vrednosti stranih direktnih investicija, kontrole korupcije, političke stabilnosti i rasta BDP-a za ceo Balkan u periodu: 2006-2014.

Balkan	SDI (% BDP-a)	St.Dev. (SDI)	KK	St.Dev. (KK)	PS	St.Dev. (PS)	Rast BDP-a	St.Dev. (BDP)
2006	9,03	7,35	-0,11	0,46	0,00	0,60	6,07	1,30
2007	10,67	9,02	-0,15	0,46	0,02	0,60	6,40	1,81
2008	8,28	6,21	-0,13	0,39	0,17	0,64	4,44	2,76
2009	6,93	10,22	-0,13	0,41	0,06	0,61	-3,40	3,79
2010	4,56	5,15	-0,15	0,37	-0,12	0,63	1,39	3,55
2011	4,83	3,97	-0,14	0,39	-0,14	0,66	1,48	4,10
2012	3,84	4,03	-0,15	0,39	-0,12	0,65	-0,86	2,72
2013	3,74	3,20	-0,15	0,37	-0,08	0,61	1,63	2,30
2014	3,89	3,27	-0,11	0,32	0,10	0,48	1,54	1,58

Izvor: Autorski proračun na osnovu podataka WDI (2016) i WGI (2015).

Iz tabele 1 moguće je opaziti da je najveći neto priliv SDI-a (u procentima BDP-a) bio 2007. godine na Balkanu. Posle 2007. nastupanjem globalne ekonomske krize neto priliv SDI-a značajno opada i do 2014. je na niskom nivou na celoj teritoriji balkanskog poluostrva. Nestabilnost priliva SDI-a (u procentima BDP-a) je bila najviša 2009. godine, a zatim 2007. i 2006., pa 2008., respektivno na celom Balkanu (videti vrednosti za standardne devijacije u tabeli 1). Najniža nestabilnost priliva SDI-a (u procentima BDP-a) je bila 2013. godine posmatrajući ceo Balkan.

Prosečne vrednosti indikatora kontrole korupcije i političke stabilnosti takođe su predstavljene u tabeli 1. Politička stabilnosti je mera percepcije verovatnoće političke nestabilnosti ili politički motivisanog nasilja uključujući i terorizam. Vrednost ovog indikatora, kao i indikatora kontrole korupcije, se kreće u rasponu od -2,5 (najniža politička stabilnost/kontrola korupcije) do 2,5 (najviša politička stabilnost/kontrola korupcije) (WGI⁵, 2016). Agregirajući podatke za ceo Balkan može se zaključiti da je 2008. godina bila politički najstabilnija, a potom 2014., dok je politički najnestabilnija bila 2011. godina. Najveća nestabilnost indikatora političke stabilnosti je bila 2011. i 2012. godine, dok je ovaj indikator bio najmanje nestabilan 2014. godine. Generalno gledano ceo balkanski region ima slabu kontrolu korupcije i nisku političku stabilnost, u celom posmatranom periodu.

⁵ Kaufmann et al. (2010) detaljno objašnjavaju metodologiju proračuna indikatora političke stabilnosti i kontrole korupcije, kao i ostalih indikatora sadržanih u Worldwide Governance Indicators (WGI) (Minović, 2016).

Štaviše, prosečna vrednost faktora kontrole korupcije za ceo Balkan je u svim godinama negativna. Nestabilnost indikatora kontrole korupcije je najviša 2006. i 2007. godine, a najniža 2014. godine na Balkanu.

Dodatno, najviši rast BDP-a je bio 2007., pa 2006. godine (pre globalne finansijske krize), dok je najniži rast BDP-a bio 2009., pa 2012. godine. Štaviše, u ovim godinama je zabeležen negativan rast za ceo Balkan, te se može govoriti o padu BDP-a 2009. i 2012. Niske vrednosti rasta (ispod 2%) su zabeležene 2010., 2011., 2013. i 2014. godine. Najviša nestabilnost rasta BDP-a je bila 2011., pa 2009. godine, dok je najniža nestabilnost rasta BDP-a bila 2006. godine (videti vrednosti za standardne devijacije u tabeli 1).

UTICAJ RAZLIČITIH PROMENLJIVIH NA KONKURENTNOST

Balkanske zemlje, konkurentnost i različiti faktori

Pomoću podataka za SDI-e, kontrolu korupcije, političku stabilnost i privredni rast, izračunata je prva mera korelacije između pomenutih faktora i indeksa konkurentnosti za svaku balkansku zemlju. Rezultati su prikazani u Tabeli 2. U Tabeli 2 su prikazane i prosečne vrednosti indeksa konkurentnosti i njihove standardne devijacije za sve balkanske zemlje. Najveću prosečnu konkurentnost ima Slovenija, a najmanju BiH. Najveću nestabilnost konkurentnosti ima Albanija (standardna devijacija je 0,21), dok najmanju nestabilnost konkurentnosti ima Srbija (standardna devijacija je 0,05).

Tabela 2. Prosečne vrednosti indeksa konkurentnosti za svaku balkansku zemlju i njihova standardna devijacija. Korelacioni koeficijent između indeksa konkurentnosti, stranih direktnih investicija, kontrole korupcije, političke stabilnosti i rasta BDP-a

Period: 2006-2014	Prosečne GCI	St.Dev. GCI	ρ (GCI,SDI)	ρ (GCI,KK)	ρ (GCI,PS)	ρ (GCI,gBDP)
Slovenija	4,40	0,11	0,03	0,89 ^{***}	0,62 [*]	-0,02
Turska	4,28	0,12	-0,53	-0,01	-0,79 ^{***}	0,09
Crna Gora	4,16	0,14	-0,41	0,29	0,30	-0,44
Bugarska	4,12	0,14	-0,80 ^{***}	-0,46	-0,79 ^{***}	-0,44
Rumunija	4,09	0,06	-0,60 [*]	0,11	-0,07	-0,33
Hrvatska	4,11	0,08	0,70 ^{**}	0,44	-0,29	0,81 ^{***}

Period: 2006-2014	Prosečne GCI	St.Dev. GCI	ρ (GCI,SDI)	ρ (GCI,KK)	ρ (GCI,PS)	ρ (GCI,gBDP)
Makedonija	3,97	0,13	-0,88 ^{***}	0,95 ^{***}	0,60 [*]	-0,47
Grčka	3,99	0,09	0,55	0,82 ^{***}	0,78 ^{**}	0,84 ^{***}
Srbija	3,83	0,05	-0,09	0,50	0,29	-0,01
Albanija	3,79	0,21	0,37	0,15	0,15	-0,79 ^{**}
BiH	3,73	0,20	-0,38	0,95 ^{***}	0,33	-0,13

Izvor: Autorski proračun

Napomena: GCI-Globalni indeks konkurentnosti; SDI-strane direktne investicije; KK-kontrola korupcije; PS-politička stabilnost; gBDP-rast BDP-a; ρ -korelacioni koeficijent. *** $p < 1\%$; ** $p < 5\%$ poverenja; * $p < 10\%$.

Korelacioni koeficijent između indeksa konkurentnosti i stranih direktnih investicija je statistički značajan samo u 4 zemlje (Bugarska, Rumunija, Hrvatska i Makedonija) od ukupno 11 zemalja. Jedino je u Hrvatskoj ovaj koeficijent pozitivan, a to znači da će veći priliv SDI-a uticati na rast konkurentnosti, dok je u drugim pomenutim zemljama ovaj koeficijent negativan. Ovaj rezultat za Hrvatsku je u saglasnosti sa rezultatom Lee i Tcha (2004) koji pokazuju da su SDI-e generatori konkurencije. Dakle, u Bugarskoj, Rumuniji i Makedoniji manji priliv SDI-a dovodi do veće konkurentnosti i obrnuto, veći priliv SDI-a dovodi do manje konkurentnosti ovih zemalja. U Srbiji korelacioni koeficijent između indeksa konkurentnosti i priliva stranih investicija je negativan, ali nije statistički značajan.

Korelacioni koeficijent između kontrole korupcije i indeksa konkurentnosti je visok po vrednosti, pozitivan i statistički značajan u Sloveniji, Makedoniji, Grčkoj i BiH. Minović (2016) je pokazala da Slovenija prednjači po kontroli korupcije na Balkanu, što se odražava na njenu dobru konkurentnost. Međutim, BiH, Makedoniji i Grčka imaju prilično visoku korupciju (videti u Minović, 2016) koja direktno smanjuje konkurentnost ovih zemalja. Korelacioni koeficijent između faktora političke stabilnosti i indeksa konkurentnosti je statistički značajan i pozitivan u Grčkoj, Sloveniji i Makedoniji, a negativan je u Bugarskoj i Turskoj. Minović (2016) je pokazala da Turska prednjači po političkoj nestabilnosti, a Slovenija prednjači po političkoj stabilnosti na Balkanu. Dodatno, Minović (2016) pokazuje da je i u Makedoniji visoka politička nestabilnost u posmatranom periodu. Posledično, pokazuje se da će u Sloveniji dobra politička stabilnost uticati na rast konkurentnosti, dok će u Bugarskoj i Turskoj povećana politička nestabilnost dovesti do smanjenja konkurentnosti. Pored korupcije, uzrok slabe konkurentnosti Makedonije je povećana politička nestabilnost. Korelacioni koeficijent između rasta BDP-a i konkurentnosti je statistički značajan i pozitivan u

Hrvatskoj i Grčkoj, dok je negativan u Albaniji. To znači da će veći rast BDP-a u Hrvatskoj i Grčkoj uticati na veću konkurentnost ovih zemalja, dok je u Albaniji suprotno, manji rast BDP-a povećava konkurentnost Albanije. Međutim, Minović (2016) je pokazala da Albanija ima prilično veliki rast BDP-a u posmatranom periodu, tj. po rastu je odmah iza Turske na celom Balkanu, a jedino Grčka ima negativan rast BDP-a u posmatranom periodu. To znači da će veći privredni rast Albanije smanjiti njenu konkurentnost, dok na konkurentnost Grčke utiče pad BDP-a, konkurencija i politička nestabilnost.

Konkurentnost Balkana i uticaj različitih faktora

Nakon pojedinačne analize konkurentnosti za svaku balkansku zemlju, ovde je predstavljena korelaciona matrica za ceo Balkan. Dakle, svi podaci su agregirani za celu teritoriju Balkana i izračunat je korelacioni koeficijent između SDI-a, kontrole korupcije, političke stabilnosti, privrednog rasta i indeksa konkurentnosti na Balkanu (tabela 3).

Tabela 3. Korelaciona matrica između vrednosti agregiranih promenljivih. Agregacija je vršena za celu teritoriju Balkana i za period 2004-2014.

Korelaciona matrica	GCI	SDI	KK	PS	gBDP
GCI	1,00				
SDI	-0,91 ***	1,00			
KK	0,18	0,13	1,00		
PS	-0,24	0,48	0,63 *	1,00	
gBDP	-0,41	0,65 *	0,11	0,24	1,00

Izvor: Autorski proračun

*Napomena: GCI-Globalni indeks konkurentnosti; SDI-strane direktne investicije; KK-kontrola korupcije; PS-politička stabilnost; gBDP-rast BDP-a; ρ -korelacioni koeficijent. *** $\rho < 1\%$; * $\rho < 10\%$.*

Rezultati iz Tabele 3. pokazuju da je korelacioni koeficijent između indeksa konkurentnosti i stranih direktnih investicija negativan i statistički značajan na nivou poverenja do 1%. To znači da će veći priliv SDI-a uticati na smanjenje konkurentnosti Balkana. Iako, zvuči paradoksalno ovaj rezultat, može da ide u prilog stavu o štetnosti davanja podsticaja i subvencija stranim investicijama. Štaviše, politiku davanja investicija stranim investicijama je potrebno ukinuti zbog

unapređenja konkurentnosti privrede, jer su u dugom roku za rast privrede presudne domaće investicije. Pri čemu bi bilo potrebno poboljšati uslove poslovanja koji su definisani indeksom konkurentnosti (za detalje videti u Arsić, 2016).

Korelacioni koeficijenti su pozitivni i statistički značajni između SDI-a i rasta BDP-a, kao i između kontrole korupcije i političke stabilnosti, na nivou poverenja do 10% (videti Tabelu 3). Iako, iz ovih rezultata ne znamo uzročnost, moguće je tumačiti da će veći rast BDP-a na Balkanu privući više SDI-a i obrnuto. Generalno, nađena pozitivna veza između SDI-a i rasta BDP-a na Balkanu je u saglasnosti sa rezultatom Raheem i Ogebe (2014), dok je u suprotnosti sa Mencingerovim (2003) nalazima jer on nalazi negativnu vezu između SDI-a i ekonomskog rasta, dok Wang i Wong (2009) nalaze pomešane uticaje na rast BDP-a u zavisnosti od tipa stranih investicija. Takođe, bolja kontrola korupcije će uticati i na veću političku stabilnost Balkana, i obrnuto. Međutim, za detaljnije ispitivanje međuzavisnosti pomenutih promenljivih bilo bi potrebno sprovesti ekonometrijske testove kao što je test Grejndžerove kauzalnosti (kao u Mencinger, 2003) i Toda-Yamamoto test uzročnosti (kao u Chowdhury i Mavrotas, 2006), kao i regresionu analizu (Minović, 2016).

ZAKLJUČAK

U radu je predstavljena korelaciona i komparativna analiza balkanskih zemalja u pogledu konkurentnosti. Cilj rada je bio da se ispita uticaj različitih faktora, kao što su strane direktne investicije, korupcija, politička stabilnost i privredni rast svake od zemalja, na konkurentnost, da bi se saznalo zašto je jedna zemlja konkurentnija od druge, a sve pripadaju istoj teritoriji Balkana. Empirijska analiza je sprovedena za period: 2006-2014, za sve balkanske zemlje. Dodatno, podaci su agregirani za ceo Balkan i izvršena je empirijska analiza pojedinih promenljivih po godinama u posmatranom periodu.

Prema vrednosti indeksa konkurentnosti u periodu: 2006-2016, Slovenija je prednjačila na Balkanu, a sledi je Turska. Srbija, Albanija i Bosna i Hercegovina spadaju u kategoriju zemalja sa najmanjom prosečnom konkurentnošću na Balkanu. Posmatrajući samo indeks konkurentnosti Srbije u datom periodu, zaključujemo da je ona najveću vrednost ovog indeksa imale 2008-2009 godine, dok je najniža vrednost ovog indeksa bila 2009-2010 za Srbiju. Međutim, vrednosti ovog indeksa kada je Srbija u pitanju se nisu mnogo popravile ni 2014-2015. i 2015-2016. godine. Najveću nestabilnost konkurentnosti ima Albanija, a najmanju

nestabilnost konkurentnosti ima Srbija. Rezultati empirijske analize pokazuju da je najveći neto priliv SDI-a u procentima BDP-a bio 2007. godine na Balkanu. Posle 2007. nastupanjem globalne ekonomske krize neto priliv SDI-a značajno opada i nadalje je na niskom nivou na celoj teritoriji balkanskog poluostrva. Dodatno, 2008. godina je bila politički najstabilnija, dok je politički najnestabilnija bila 2011. godina. Posmatrajući ceo Balkan, u periodu 2006-2014, vlada prilično slaba kontrola korupcije.

Rezultati korelacione analize pokazuju da je uzrok solidne konkurentnosti Slovenije relativno dobra kontrola korupcije i politička stabilnost. Za razliku od Slovenije, u BiH je uzrok slabe konkurentnosti visoka korupcija. Na konkurentnost Hrvatske utiče veći priliv stranih investicija i veći privredni rast, što je u saglasnosti sa rezultatom Lee i Tcha (2004). Nasuprot ovom rezultatu, u Bugarskoj, Rumuniji i Makedoniji veći priliv SDI-a uzrokuje manju konkurentnost ovih zemalja. Naizgled paradoksalan rezultat je logičan, jer se potvrđuje da strane investicije utiču negativno na konkurentnost zemlje primaoca. Posebno, za Srbiju nije nađena statistički značajna korelacija između stranih investicija i konkurentnosti. Na konkurentnost Makedonije utiču SDI-e, korupcija i politička nestabilnost, dok u Grčkoj konkurentnost zavisi od korupcije, političke stabilnosti i privrednog rasta. Konkurentnost u Bugarskoj zavisi od SDI-a i političke stabilnosti. U Turskoj, Rumuniji i Albaniji po jedan faktor doprinosi konkurentnosti ovih zemalja, a to je politička stabilnost, SDI-e i privredni rast, respektivno. Uzrok slabe konkurentnosti Albanije je visok rast BDP-a. Štaviše, kada je u pitanju Srbija, ni jedna ispitivana promenljiva statistički značajno ne utiče na njenu konkurentnost. Potrebno je istaći da je uzročnost između ispitivanih promenljivih višeslojna i da je specifična za svaku zemlju, te je potrebno izvršiti više pojedinačnih studija da bi se na valjan način ispitala međuzavisnost promenljivih. Ovaj zaključak korespondira stavu Chowdhury i Mavrotas (2006) kada su ispitali uzročnost između promenljivih SDI-a i rasta BDP-a.

Agregiranjem podatak za ceo Balkan pokazuje se da će mali priliv SDI-a uticati na veću konkurentnost Balkana. Naizgled paradoksalan rezultat korespondira stavu o štetnosti davanja podsticaja i subvencija stranim investicijama. Radi povećanja konkurentnosti svake pojedinačne balkanske zemlje bilo bi korisno sprovedenje politike ukidanja subvencija stranim investitorima, istovremeno podsticanje investicija iz domaćih sredstava i poboljšavanje uslova poslovanja definisanih indeksom konkurentnosti. Ovaj zaključak korespondira nalazima i mišljenju u referenci Arsić (2016). Preciznije, opažena visoka korupcija generalno na Balkanu u svim godinama posmatranog perioda i davanje subvencija stranim investitorima na dugi rok ne doprinosi konkurentnosti ni pojedinačnih balkanskih zemalja, niti

celog Balkana. Postoji statistički značajna pozitivna veza između SDI-a i rasta BDP-a na Balkanu, što je u saglasnosti sa rezultatom Raheem i Ogebe (2014), dok je u suprotnosti sa Mencingerovim (2003) nalazima. Dodatno, rezultati pokazuju da će bolja kontrola korupcije uticati i na veću političku stabilnost Balkana, i obrnuto. Ističemo, da je za neko buduće i detaljnije istraživanje međuzavisnosti pomenutih promenljivih bilo potrebno sprovesti ekonometrijske testove kao što je test Grejndžerove kauzalnosti (kao u Mencinger, 2003) i Toda-Yamamoto test uzročnosti (kao u Chowdhury i Mavrotas, 2006), kao i regresionu analizu (Minović, 2016).

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Aiginger, K. (1998), „A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries“, *Structural change and economic dynamics*, Vol.9, No. 2, str. 159-188.
- [2] Ajitabh, A., and Momaya, K. S. (2004), „Competitiveness of firms: review of theory, frameworks and models“, *Singapore management review*, Vol.26, No. 1, str. 45-61.
- [3] Arsić, M. (2016), „Treba podsticati rast investicija i izvoza“, u publikaciji: *100 najvećih 100 najboljih 2008-2015*. Izdavač Business Info Group, str. 44-45.
- [4] Asteriou, D. and Price, S. (2001), „Political Instability and Economic Growth: UK Time Series Evidence“, *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48, No. 4, str. 383-399.
- [5] Barry, F. (2000), „Foreign direct investment, cost competitiveness and the transformation of the Irish economy“, *Development Southern Africa*, Vol.17 No.3, str. 289 – 305.
- [6] Bekaert, G., Harvey, C.R., Lundblad, C.T. and Siegel, S. (2014), „Political Risk Spreads“, *NBER Working Paper* No. 19786. Preuzeto 25. oktobra 2015. sa <http://www.nber.org/papers/w19786.pdf>

- [7] Bennett, J. R. (1998), "Business associations and their potential contribution to the competitiveness of SMEs", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.10, No.3, str. 243-260.
- [8] Berger, T. (2008), "Concepts on National Competitiveness", *Journal of International Business and Economy*, Vol.9, No.1, str. 3-17.
- [9] Berger, T., and Bristow, G. (2009), "Competitiveness and the benchmarking of nations—A critical reflection", *International Advances in Economic Research*, Vol.15, No.4, str. 378-392.
- [10] Bianchi, R., and Noci, G. (1998), "'Greening' SMEs' Competitiveness", *Small Business Economics*, Vol. 11, No.3, str. 269-281.
- [11] Budak, J. and Rajh, E. (2013), „Corruption as an obstacle for doing business in the Western Balkans: A business sector perspective“, *International Small Business Journal*, Vol. 0, No. 0, str. 1–18.
- [12] Busse, M. and Hefeker, C. (2007), „Political risk, institutions and foreign direct investment“, *European journal of political economy*, Vol. 23, No. 2, str. 397-415.
- [13] Campos, N. F., and Nugent, J. B. (2002), „Who is afraid of political instability?“, *Journal of Development Economics*, Vol.67, No.1, str. 157-172.
- [14] Cantwell, J., and Barnard, H. (2008), „Do firms from emerging markets have to invest abroad?“ Outward FDI and the competitiveness of firms“, *The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity*, str. 55-85.
- [15] Carkovic, M. and Levine, R. (2005), „Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?“, in Moran et al. (eds.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Washington DC, Institute for International Economics, str. 195–220.
- [16] Chowdhury, A. and Mavrotas, G. (2006), „FDI and growth: What causes what?“, *The World Economy*, Vol. 29, No. 1, str. 9-19.
- [17] Clipa, P. (2011), „Competitiveness through Foreign Direct Investment“, Available at SSRN 1861947.
- [18] Cuervo-Cazurra, A. (2008), „Better the devil you don't know: Types of corruption and FDI in transition economies“, *Journal of International Management*, Vol. 14, No. 1, str. 12-27.
- [19] Đuričin, S., Stevanović S. and Baranenko E. (2013), *Analiza i ocena konkurentnosti privrede Srbije*, Izdavač: Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 195.
- [20] Goel, R. K. and Budak, J. (2006), „Corruption in transition economies: effects of government size, country size and economic reforms“, *Journal of Economics and Finance*, Vol. 30, No. 2, str. 240-250.

- [21] Gomezelj, D. O. and Mihalič, T. (2008), „Destination competitiveness—Applying different models, the case of Slovenia“, *Tourism management*, 29(2), 294-307.
- [22] Gugler, P. and Brunner, S. (2007), „FDI effects on national competitiveness: A cluster approach“, *International Advances in Economic Research*, Vol.13, No.3, str. 268-284.
- [23] Hämmäläinen, T. J. (2003), *National Competitiveness and Economic Growth*, Books.
- [24] Herciu, M. (2013), „Measuring international competitiveness of Romania by using Porter's diamond and revealed comparative advantage“, *Procedia Economics and Finance*, No. 6, str. 273-279.
- [25] Hunya, G. (2000), „International competitiveness impacts of FDI in CEECs“, No. 268. The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw.
- [26] IFC (1997), *Foreign Direct Investment, Lessons of Experience*, International Finance Corporation and Foreign Investment Advisory Service, No. 5, Washington, D.C., str. 119.
- [27] Kaufmann, D., Kraay A. and Mastruzzi M. (2010), „The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues“, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 5430. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1682130
- [28] Kovačič, A. (2007), „Benchmarking the Slovenian competitiveness by system of indicators“, *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 14, No. 5, str. 553-574.
- [29] Laffont, J. J., and N'Guessan, T. (1999), „Competition and corruption in an agency relationship“, *Journal of Development Economics*, Vol. 60, No. 2, str. 271-295.
- [30] Lambsdorff, J.G. (2003), „How corruption affects persistent capital flows“, *Economics of Governance*, No. 4, str. 229–243.
- [31] Lazarević-Moravčević, M., (2014), „Inovacioni potencijali malih i srednjih preduzeća u Srbiji“, *Deindustrijalizacija u Srbiji: mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora* / redaktor Božo Drašković, Beograd : Institut ekonomskih nauka : Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, 2014 (Beograd: Čigoja štampa), str. 657-669.
- [32] Lazarević-Moravčević, M., Stevanović S. and Belopavlović G. (2014), „Specifics of Management in Small and Medium-Size Enterprises in Serbia“, *Economic Analysis*, Vol. 42, No. 3/4, str. 104-117.
- [33] Lee, M. and Tcha, M. (2004), „The color of money: the effects of foreign direct investment on economic growth in transition economies“, *Review of World Economies*, Vol. 140, No. 2, str. 211–229.

- [34] Lovrinčević, Ž., Mikulić D. and Rajh E. (2008), "Usporedba metodologija mjerenja konkurentnosti nacionalnog gospodarstva i položaj Hrvatske", *Ekonomski Pregled*, Vol. 59, No. 11, str. 603-645.
- [35] Malmberg, A., Sölvell, Ö. and Zander, I. (1996), "Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness", *Geografiska Annaler, Series B, Human Geography*, str. 85-97.
- [36] Mencinger, J. (2003), "Does foreign direct investment always enhance economic growth?", *Kyklos*, Vol. 56, No. 4, str. 491-508.
- [37] Milunovich, G. and Minović, J. (2014), "Local and global illiquidity effects in the Balkans frontier markets", *Applied Economics*, Vol. 46, No. 31, str. 3861–3873.
- [38] Minović, J. (2011), "Liquidity Measuring of Financial Market in Western Balkan Region: the Case of Serbia", *Contemporary issues in the integration processes of Western Balkan countries in the European Union*. Izdavač: Ljubljana: International Center for Promotion of Enterprises; Beograd: Institut ekonomskih nauka, Poglavlje 27, str: 443-459.
- [39] Minović, J. (2016), "Strane direktne investicije i privredni rast balkanskih zemalja", u Monografiji *Strane direktne investicije i privredni rast u Srbiji*, Izdavač: Ekonomski fakultet, Univerziteta u Beogradu, str. 103-119.
- [40] Minović, J. and Erić, D. (2016), "Impact of Political Risk on Frontier Capital Market", *Engineering Economics*, Vol. 27, No. 2, str. 151-162.
- [41] Porter, M. E. (1990), *The competitive advantage of nations*, New York: Free Press.
- [42] Porter, M. E. (1994), "The competitive advantages of far eastern business: A response", *Journal of Far Eastern Business*, Vol. 1, No. 2, str. 1-12.
- [43] Raheem, I. D. and Ogebe, J. O. (2014), "External financial flows, policies and growth in Sub-Saharan Africa", *Issues*, Vol. 2, No. 4.
- [44] Razafimahefa, I. and Hamori, S. (2005), "An empirical analysis of FDI competitiveness in Sub-Saharan Africa and developing countries", *Economics Bulletin*, Vol. 6, No. 20, str. 1-8.
- [45] Reiljan, J., Hinrikus, M. and Ivanov, A. (2000), "Key issues in defining and analysing the competitiveness of a country", University of Tartu Economics and Business Administration, *Working Paper*, (1).
- [46] Singh, R. K., Garg, S. K. and Deshmukh, S. G. (2008), "Strategy development by SMEs for competitiveness: a review", *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 15, No. 5, str. 525-547.
- [47] Singh, R. K., Garg, S. K. and Deshmukh, S. G. (2009), "The competitiveness of SMEs in a globalized economy: Observations from China and India", *Management Research Review*, Vol. 33, No. 1, str. 54-65.

- [48] Stošić, I. and Erić, D. (2012), "Challenges and perspectives of implementation structural changes in Serbian economy", In *Managing structural changes: trends and requirements*. Faculty of Economics of the University of Coimbra, Portugal, str. 25-43.
- [49] Stošić, I. and Minović, J. (2014), "Benchmarking western Balkan economies", *Industrija*, Vol. 42, No. 1, str. 149-170.
- [50] Trabold, H. (1995), "Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft", *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung des DIW*, Vol. 64 No. 2, str. 169-183.
- [51] Wang, M. and Wong, S. (2009), "What Drives Economic Growth? The Case of Cross-Border M&A and Greenfield FDI Activities", *Kyklos*, Vol. 62, No. 2, str. 316-330.
- [52] WDI (2016), World Bank. World Development Indicators. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. (10. avg. 2016.)
- [53] WEF (2016a). World Economic Forum, The Global Competitiveness Index Historical Dataset (2005-2014). www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCI_Dataset_2006-07-2014-15.xlsx (retrieved on September 2016).
- [54] WEF (2016b). World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2015-2016. http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (retrieved on September 2016)
- [55] WGI (2015), World Bank. Worldwide Governance Indicators. <http://data.worldbank.org/data-catalog/worldwide-governance-indicators>. (25. sept. 2015).
- [56] WIPR (2013), *World Investment and Political Risk*, World Bank Group. Multilateral Investment Guarantee Agency, Washington, US.
- [57] Xiaojuan, J. (2002), "Contributions of Foreign Invested Enterprises in China to Local Economic Growth", *Structural Upgrading and Competitiveness [J]*. *Social Sciences In China*, No. 6, str. 4-14.

POGLAVLJE 3

STEPEN RAZVIJENOSTI FINANSIJSKOG TRŽIŠTA SRBIJE U ODNOSU NA ZEMLJE REGIONA

Aida Hanić¹

Apstrakt

Finansijski sistem jedne zemlje predstavlja srž njenih ekonomskih aktivnosti i upravo stepen razvijenosti finansijskog sistema govori o tome da li se ona može smatrati razvijenom, zemljom u razvoju ili tranzicijskom. Cilj ovog rada jeste analizirati finansijske sisteme Srbije i Bosne i Hercegovine koristeći pseudo varijablu čija vrednost ukazuje na vrstu finansijskog sistema koji je implementiran u zemlji. U slučaju posmatranih zemalja vrednost pseudo varijable je 0 što znači da su zemlje okrenute ka bankocentričnom sistemu čime se potvrđuje da se radi o zemljama koje su u procesu tranzicije. Budući da su banke u centru finansijskog sistema ovih zemalja to znači da je kredit još uvek najviše korišćeni finansijski proizvod što upućuje na zaključak da je stepen razvijenosti finansijskog tržišta navedenih zemalja ograničen. Iako se manje ili nikako ne koriste elementi novčanog tržišta, tržišta kapitala kao i tržišta finansijskih derivata, u radu će biti predstavljen stepena upotrebe i razvoja ovih elemenata s ciljem poređenja dinamike razvoja ovih elemenata u Srbiji u odnosu na Bosnu i Hercegovinu.

Ključne reči: *finansijski sistem, finansijsko tržište, tranzicija, Srbija, BiH*

UVOD

Finansijski sistem jedne zemlje sastoji se od banaka, tržišta hartija od vrednosti, penzionih i investicionih fondova, osiguravajućih društava, tržišnih infrastruktura, centralne banke, kao i regulatornih i nadzornih tela. Ove institucije i tržišta pružaju okvir za obavljanje ekonomskih transakcija i monetarne politike, pomažu da se efikasno kanališu sredstva od pojedinaca koji imaju višak finansijskih sredstava do

¹ Ma Aida Hanić, Istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: aida.hanic@ien.bg.ac.rs

pojedinaca kojima ta finansijska sredstva nedostaju čime se podržava ekonomski rast. Ukoliko je struktura finansijskog sistema narušena, dolazi ne samo do poremećaja u finansijskom posredovanju nego takva situacija može narušiti podrijeti efekte monetarne politike, dovesti do bijega kapitala, izvršiti pritisak na kretanje kursa, dovesti do velikih troškova koji mogu nastati usled spašavanja velikih finansijskih institucija kao što je bio slučaj sa velikim finansijskim institucijama, poput Lehman Brothers. Upravo zbog toga stabilan, otporan i regulisan finansijski sistem predstavlja podlogu za domaću ali i međunarodnu finansijsku stabilnost.

Ekonomska teorija uči nas da osnov delovanja finansijskog sistema predstavljaju i njegove funkcije koje on obavlja, a to su funkcija štednje, funkcija bogatstva, funkcija likvidnosti, funkcija kredita, funkcija plaćanja, funkcija zaštite od rizika i učestvovanje finansijskog sistema u funkciji politike. Generalno, postoje dva osnovna pristupa u kreiranju finansijskog sistema, a to su tržišno orijentisani (engl. market-oriented) i bankocentričan (engl. bank-oriented system). Suština funkcionisanja ova dva modela podrazumeva da u bankocentričnom sistemu, finansiranje projekata vrši se putem bankarskih kredita i manje se koriste instrumenti finansijskog tržišta u pribavljanju sredstava dok je u tržišno orijentisanom modelu situacija obrnuta.

Pitanje koje zauzima pažnju dugi niz godina jeste večita dilema koji od ova dva sistema se može smatrati boljim budući da svetske ekonomije poput Nemačke ili Japana funkcionišu po principu bankocentričnog finansijskog sistema nasuprot Velike Britanije i SAD koje imaju tržišno orijentisane finansijske sisteme. Levine (2000) navodi da od 19. veka mnogi ekonomisti zastupaju tezu da je bankocentrični sistem bolji u mobilizaciji štednje, identifikaciji dobrih investicija, korporativnoj kontroli što posebno dolazi do izražaja u ranim fazama ekonomskog razvoja i slabog institucionalnog okruženja. S druge strane, tržišno orijentisani finansijski sistem smatra se dobrim u alokaciji kapitala, razvoju alata za upravljanje rizicima i mitigaciji problema povezanih sa izuzetno jakim bankama. Vitols (2001) zastupa tezu da bankocentrični finansijski sistemi imaju prednost u smislu pružanja dugoročnog stabilnog finansijskog okvira za kompanije dok tržišno-orijentisani sistemi, iako više volatilni, mogu brže i lakše da kanališu sredstva novim kompanijama posebno u industrijama u razvoju.

Finansijski sistem Srbije spada u domen bankocentričnih tržišta a u nastavku će biti prikazani prednosti i nedostaci ove vrste finansijskog sistema nasuprot elementima tržišnog sistema kao što su stepen upotrebe korporativnih i municipalnih obveznica, razvoja i upotrebe finansijskih derivata i trgovanja na

berzi. Ova tri elementa su korišćena za uporednu analizu stepena razvoja finansijskog tržišta Srbije u odnosu na finansijsko tržište Bosne i Hercegovine o čemu će biti više govora u nastavku.

FINANSIJSKI SISTEM ZEMALJA U TRANZICIJI

Ekonomski razvoj zemlje u velikoj meri zavisi od toga koliko je izgrađen njen finansijski sistem. Kao što je već rečeno, veliku ulogu u razvoju zemlje igra i vrsta odnosno tip finansijskog sistema u zemlji jer Hermes i Lensink (2000) smatraju da izbor vrste finansijskog sistema koji će se implementirati ima direktan uticaj na tip finansijskih institucija koje treba oformiti, regulatorne i supervizijske ustanove kao i na vladinu politiku. Vitols (2001) ističe da uticaj države na nivo kreditne alokacije može pretvoriti finansijski sistem u jak nacionalni izvor za prevazilaženje tržišnih problema i postizanje kolektivnih ekonomskih i socijalnih ciljeva. Knight (1998) navodi da u tranzicijskim zemljama banke su glavni akteri finansijskog tržišta odnosno da su jedini dobavljači kredita za finansiranje produktivnih investicija kao i drugih dužničko-finansijskih aktivnosti. Pored osnovne uloge prikupljanja depozita i odobravanja kredita, banke su prisutne i na deviznom tržištu što dovodi do toga da je bankarski sektor srž za sprovođenje monetarne politike u domenu tržišnih kamatnih stopa, stepena likvidnosti i celokupne ekonomske aktivnosti kao i nivoa cena.

Prema Hermes i Lensink (2000) tržište kapitala, osiguranje depozita i uloga narodne banke u finansijskom sistemu ključni su elementi koji se moraju uzeti u obzir u razvoju finansijskog sistema zemlje u tranziciji. S tim u vezi, Dragos i Beju (2009), tvrde da na početku procesa tranzicije, mnoge zemlje u procesu tranzicije su zadržale kontrolu nad tržištem kapitala što se negativno odrazilo na ekonomski rast sve dok vremenom ta kontrola nije iščezla. Iako se finansijski razvoj tranzicijskih zemalja zasniva većinom na bankarskim uslugama i proizvodima, Hermes i Lensink (2000) smatraju da tržište kapitala može reducirati agencijski problem između vlasnika kompanije i menadžera ukoliko je naknada za rad menadžera vezana za ishod na berzi. To može uticati na povećanje produktivnosti kompanije. Kada govorimo o osiguranju depozita, u periodu prelaska sa socijalističkog na kapitalistički sistem poslovanja mnoge banke su bankrotirale čime su depoziti izgubljeni što je rezultiralo gubljenjem poverenja u banke i finansijski sistem općenito. Formiranjem institucija za osiguranje depozita trenutni obim zaštite deponenata u tranzicijskim zemljama je sličan u zemljama EU.

Jedno od pitanja koje se postavlja dugi niz godina jeste koji tip finansijskog sistema je bolji za ekonomski razvoj tranzicijskih zemalja? Odgovor u suštini zavisi

od zemlje u kojoj se implementira odnosno na koji način funkcionišu institucije te zemlje, sudstvo te praksa i pravila koja određuju kako se investira štednja u cilju stvaranja bogatstva. Osnovno pravilo jeste kreirati sistem koji odgovara stvarnom stanju i potrebama zemlje koja ga implementira, pre svega imajući u vidu kakav finansijski sistem je zemlja nasledila iz dobila socijalizma ili nasuprot tome, pokušati imitirati jedan od postojećih modela koje koriste OECD zemlje (Akimov i Dollery, 2007). Na dalje, ovi autori tvrde da oba pristupa mogu ohrabriti ekonomski rast i razvoj ukoliko ispunjavaju funkcije finansijskog sistema.

Bitno je napomenuti da iz pregleda literature u periodu od 90-tih godina pa do 2000-tih, ekonomska istraživanja i rezultati su različiti i iako jedni idu u prilog tržišno orijentisanom modelu kao što su npr. istraživanja (Atje i Jovanović, 1993), (Demirguc – Kunt i Levine, 1996), (Levine i Zervos, 1998) s druge strane (Mayer, 1990), (Bergloff i Bolton, 2002) smatraju da bankocentrični finansijski sistem, posebno nakon 2000-tih godina gde dolazi do većeg broja stranih banaka, ima veći uticaj na ekonomski rast i razvoj. Mayer (1990) analizira prednosti i nedostatke oba sistema što je dato u nastavku.

Tabela 1. Prednosti i nedostaci tržišnog i bankocentričnog finansijskog sistema

Tržišno orijentisani finansijski sistem	
Prednosti	Nedostaci
1. Naglašava direktnu relaciju između stanovništva koje štedi i investicija; 2. Razvoj tržišta kapitala zahteva formiranje novih finansijskih institucija; 3. Omogućava veći stepen kompetencije što može podstaći ekonomsku efikasnost	1. Direktno finansiranje zahteva veći protfolio što nije slučaj sa malim štedišama; 2. Može doći do pojave agencijskog problema ukoliko kompanija ima pasivne deoničare; 3. Finansiranje zasnovano na tržištu kapitala zahteva dobro razvijeno korporacijsko pravo i postojanu pravnu regulativu što je u procesu tranzicije, posebno na početku, nemoguće za očekivati
Bankocentrični finansijski sistem	
Prednosti	Nedostaci
1. Zasniva se na postojećim institucijama; 2. banke su bolje u prikupljanju informacija i praćenju faza izvršenja projekata; 3. Kompanije se suočavaju sa manjim brojem kreditora	1. Banke mogu biti izložene uticaju vladajućih struktura; 2. Banke mogu biti izložene uticaju od strane centralne banke i bankarskih supervizora

Izvor: Mayer, C. (1990) „Financial systems, corporate finance and economic development“ str. 307-308.

Pažnju ekonomskih istraživača okupira i odnos distribucije prihoda, kao većinski mikroekonomske kategorije, i odabranog modela finansijskog sistema koji egzistira u zemlji. Naime, Moradi, Mirzaeenejad i Geraeenejad (2015) sprovedi su istraživanje na nivou razvijenih zemalja i zemalja u razvoju gde rezultati pokazuju da vrsta finansijskog sistema utiče na distribuciju prihoda u smislu da tržišno orijentisani finansijski sistem vodi ka boljoj distribuciji prihoda u razvijenim zemljama dok bankocentrični smanjuje nejednakost prihoda u zemljama u razvoju. U prilog tome ide i naredna tabela kao rezultat izveštaja Svetske banke „*The Global Financial Development Database 2015/2016*“ koji predstavlja izvor podataka o karakteristikama finansijskih sistema za 202 ekonomije sveta.

Set podataka uključuje četiri osnovna elementa a to su (1) veličina finansijskih institucija i tržišta (engl. financial depth), (2) stepen do kojeg pojedinci koriste i mogu da koriste finansijske usluge (engl. access), (3) efikasnost finansijskih posrednika i tržišta u intermedijaciji i olakšavanju pristupa sredstvima (engl. efficiency) i (4) stabilnost finansijskih institucija i tržišta (engl. stability).

U narednoj tabeli dat je sumaran prikaz stanja za oblast Evrope i Centralne Azije²

Tabela 2. Karakteristike finansijskog sistema za oblast Evropa i Centralna Azija

Veličina finansijskih institucija kroz učešće u BDP u %	2003	2008	2013
Privatni krediti kod depozitnih banaka	13.1	35.0	39.6
Imovina depozitnih banaka	20.6	39.4	51.1
Sredstva nebankarskih finansijskih institucija	1.1	3.0	7.0
Veličina finansijskih tržišta kroz učešće u BDP u %			
Kapitalizacija tržišta kapitala	6.1	23.7	11.7
Ukupna vrednost trgovanja na tržištu kapitala	0.9	2.9	0.6
Nepplaćeni domaći privatni dužnički finansijski instrumenti	1.7	1.8	4.4
Nepplaćeni domaći javni dužnički finansijski instrumenti	20.5	15.5	14.9
Nepplaćeni međunarodni dužnički finansijski instrumenti	7.2	5.7	11.0
Obim emitovanih sindiciranih (udruženih) kredita	0.4	1.2	1.3
Obim emitovanih korporativnih obveznica	0.9	0.6	1.4
Prosečno dospeće sindiciranih (udruženih) kredita (u godinama)	4.3	5.0	4.7

² Zemlje uključene u sumaran prikaz su: Albanija, Azerbejdžan, Belorusia, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Crna Gora, Gruzija, Jermenija, Kazahstan, Kosovo, Kirgistan, Latvija, Litvanija, Makedonija, Moldavija, Rumunija, Rusija, Srbija, Tadžikistan, Turska, Turkmenistan, Ukrajina, Uzbekistan.

Prosečno dospeće korporativnih obveznica (u godinama)	3.2	3.8	7.1
Stepen pristupa i upotrebe finansijskih sredstava - finansijske institucije			
Broj bankarskih računa na 1000 odraslih (starost: 15 +)	521	919	915
Broj bankarskih filijala na 100,000 odraslih (starost: 15 +)	12.5	21.8	21.4
Posedovanje računa u formalnoj finansijskoj instituciji (% starost: 15 +)	44.3
Štednja u finansijskoj instituciji u proteklih godinu dana (% starost: 15 +)	4.8
Kredit od finansijske institucije u proteklih godinu dana (% starost: 15 +)	8.1
Kompanije koje imaju kredit ili kreditnu liniju (u %)	...	37.7	32.8
Kompanije koje koriste banke za finansiranje investicija (u %)	2.1	34.0	23.5
Kompanije koje koriste banke za finansiranje obrtnog kapitala (%)	10.2	40.0	27.6
Male firme koje imaju kredit ili kreditnu liniju (u %)	...	27.9	26.4
Stepen pristupa i upotrebe finansijskih sredstava – finansijska tržišta			
Berzanski promet isključujući top 10 kompanija koje kotiraju na berzi u ukupnoj vrednosti trgovanja (%)	43.3	22.4	44.9
Tržišna kapitalizacija isključujući isključujući top 10 kompanija u ukupnoj tržišnoj kapitalizaciji	44.6	37.4	37.7
Nefinansijske korporativne obveznice u ukupnoj strukturi obveznica i neplaćenih akreditiva	21.2	35.6	15.1
Efikasnost – finansijske institucije			
Neto prihod od kamata (u %) u bankama	6.3	5.6	4.8
Raspon pozajmljivanje - depoziti (u %) u bankama	6.9	6.4	5.8
Režijski troškovi u ukupnoj imovini (u %) u bankama	5.7	4.4	3.7
ROA (u %, posle poreza) u bankama	2.0	1.4	1.1
ROE (u %, posle poreza) u bankama	12.9	9.6	9.3
Efikasnost – finansijska tržišta			
Berzanski odnos prometa (%)	13.9	7.3	4.2
Stabilnost – finansijske institucije			
Z- skor banaka	12.7	9.7	10.0
Nenaplativi kredita od ukupnih bruto kredita u bankama (u %)	2.6	2.8	7.2
Propisani kapital od ukupne rizikom ponderisane aktive u bankama (u %)	12.4	11.7	15.4

Stabilnost – finansijska tržišta			
Volatilnost cene akcija	27.5	28.9	15.4
Ostali indikatori – finansijske institucije			
Koncentracija banaka (u %)	53.5	43.5	45.5
Boonov indikator	-0.20	-2.00	-0.61
Pseudo varijabla (engl. dummy variable)
Ostali indikatori – finansijska tržišta			
Broj kompanija koje kotiraju na berzi na 1,000,000 stanovnika	24.1	15.6	13.1
Berzanski prinos (u %, u odnosu na prethodnu godinu)	-11.0	-25.1	15.5

Izvor: World Bank, „The Global Financial Development Database 2015/2016“.

O strukturi, vrsti i načinu funkcionisanja finansijskog sistema odnosno finansijskog tržišta Srbije bit će govora više u nastavku.

FINANSIJSKO TRŽIŠTE SRBIJE

Finansijski sistem Srbije spada u domen bankocentričnih tržišta sa učešćem banaka preko 90%. Karakteristike finansijskog sistema Srbije, u domenu navedenog izveštaja Svetske Banke, predstavljeni su u sledećoj tabeli.

Tabela 3. Karakteristike finansijskog sistema Srbije

Veličina finansijskih institucija kroz učešće u BDP u %	2003	2008	2013
Privatni krediti kod depozitnih banaka	17.0	35.5	48.2
Imovina depozitnih banaka	18.4	37.0	60.7
Sredstva nebankarskih finansijskih institucija
Veličina finansijskih tržišta kroz učešće u BDP u %			
Kapitalizacija tržišta kapitala	5.2	39.0	17.7
Ukupna vrednost trgovanja na tržištu kapitala	1.5	4.1	0.7
Neplaćeni domaći privatni dužnički finansijski instrumenti
Neplaćeni domaći javni dužnički finansijski instrumenti
Neplaćeni međunarodni dužnički finansijski instrumenti
Obim emitovanih sindiciranih (udruženih) kredita	0.1	0.7	0.9
Obim emitovanih korporativnih obveznica	1.5
Prosečno dospeće sindiciranih (udruženih) kredita (u godinama)	10.0	3.7	3.0
Prosečno dospeće korporativnih obveznica (u godinama)	7.0

Veličina finansijskih institucija kroz učešće u BDP u %	2003	2008	2013
Stepen pristupa i upotrebe finansijskih sredstava - finansijske institucije			
Broj bankarskih računa na 1000 odraslih (starost: 15 +)
Broj bankarskih filijala na 100,000 odraslih (starost: 15 +)	22.2	45.5	33.5
Posedovanje računa u formalnoj finansijskoj instituciji (% starost: 15 +)	62.2
Štednja u finansijskoj instituciji u proteklih godinu dana (% starost: 15 +)	3.2
Kredit od finansijske institucije u proteklih godinu dana (% starost: 15 +)	12.3
Kompanije koje imaju kredit ili kreditnu liniju (u %)	...	67.6	46.8
Kompanije koje koriste banke za finansiranje investicija (u %)	9.8	42.8	25.9
Kompanije koje koriste banke za finansiranje obrtnog kapitala (%)	11.5	...	36.9
Male firme koje imaju kredit ili kreditnu liniju (u %)	...	60.4	45.2
Stepen pristupa i upotrebe finansijskih sredstava – finansijska tržišta			
Berzanski promet isključujući top 10 kompanija koje kotiraju na berzi u ukupnoj vrednosti trgovanja (%)
Tržišna kapitalizacija isključujući isključujući top 10 kompanija u ukupnoj tržišnoj kapitalizaciji
Nefinansijske korporativne obveznice u ukupnoj strukturi obveznica i neplaćenih akreditiva
Efikasnost – finansijske institucije			
Neto prihod od kamata (u %) u bankama	8.9	8.4	5.3
Raspon pozajmljivanje - depoziti (u %) u bankama	12.7	8.8	9.2
Režijski troškovi u ukupnoj imovini (u %) u bankama	9.9	5.0	9.7
ROA (u %, posle poreza) u bankama	2.0	1.5	-0.7
ROE (u %, posle poreza) u bankama	7.4	6.5	-3.3
Efikasnost – finansijska tržišta			
Berzanski odnos prometa (%)	48.4	6.5	4.0
Stabilnost – finansijske institucije			
Z- skor banaka	12.7	11.9	9.6
Nenaplativi kredita od ukupnih bruto kredita u bankama (u %)	24.1	11.3	21.4
Propisani kapital od ukupne rizikom ponderisane aktive u bankama (u %)	31.1	21.9	20.9

Veličina finansijskih institucija kroz učešće u BDP u %	2003	2008	2013
Stabilnost – finansijska tržišta			
Volatilnost cene akcija	...	28.9	12.5
Ostali indikatori – finansijske institucije			
Koncentracija banaka (u %)	53.5	43.5	45.5
Boonov indikator	-0.20	-2.00	-0.61
Pseudo varijabla (engl. dummy variable)	0	0	0
Ostali indikatori – finansijska tržišta			
Broj kompanija koje kotiraju na berzi na 1,000,000 stanovnika	45.7	239.0	150.9
Berzanski prinos (u %, u odnosu na prethodnu godinu)	...	-45.0	12.9

Izvor: World Bank, „The Global Financial Development Database 2015/2016“.

Iz navedene tabele jedan od indikatora posebno interesantnih za analizu jeste pseudo varijabla ili dummy varijabla. Naime, prema Moradi, Mirzaeenejad i Geraeenejad (2015), ova varijabla se koristi za procenu efekata finansijskog sistema i može se koristiti u proceni da li je finansijski sistem instaliran u zemlji tržišno orijentisan ili bankocentričan. Teorijski, u godinama kada je ova varijabla jednaka 1 onda se radi o tržišno orijentisanom modelu odnosno bankocentričnom kada iznosi 0. Na primeru Srbije, izveštaj Svetske banke pokazao je vrednost pseudo varijable 0 čime se još jednom potvrđuje teza bankocentričnog sistema u Srbiji.

Općenito, bankarski sektor Srbije je visoko kapitalizovan i likvidan s napomenom da je u vremenu nakon izbijanja svetske ekonomske krize, prema (Minović, 2013), najnelikvidnija godina za Srbiju bila upravo 2008. Neto aktiva bankarskog sektora je na kraju 2015. iznosila 3.048 mlrd dinara, ili oko 77% BDP-a. Struktura finansijskog sistema Srbije sastoji se od 30 poslovnih banaka, za koje bankarski svet smatra da je taj broj neopravdano veliki za ovako malo tržište a koje je prema Lončar i Rajić (2012) nisko koncentrisano do umereno koncentrisano sa elementima blagog oligopola. Upravo to prisustvo stranih banaka i jeste postala određujuća karakteristika ekonomije tranzicijskih zemalja, o čemu govori podatak da su na kraju 2015. godine banke u stranom vlasništvu učestvovala u neto aktivima bankarskog sektora Srbije sa 76,09%.

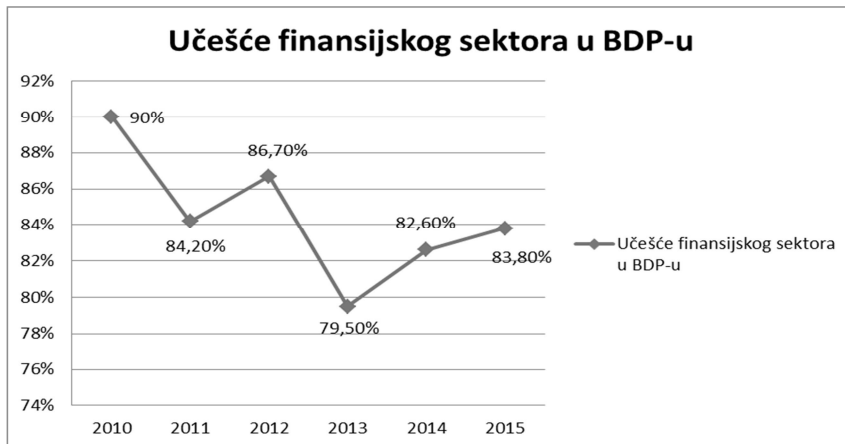
Živković (2011) navodi da je u početnim godinama zemalja u tranziciji došlo do velike potražnje za kreditima, posebno od strane domaćinstva i gde su strane banke koristile velike razlike u kamatnim stopama na tržištu zemalja u tranziciji i zemalja EU i unosile velike stokove kapitala što je rezultiralo ekspanzijom ponude

kredita na način da se ta ponuda finansirala pretežno iz zaduživanja banaka kod svojih matrica u inostranstvu.

U Srbiji posluju i 23 osiguravajuća društva sa učešće od 4,8%, 16 lizing kompanija, Beogradska berza i 22 brokersko – dilerska društva. Pored toga, na tržištu posluje 4 društava za upravljanje penzionim fondovima koji upravljaju sa 6 dobrovoljnih penzionih fondova, kao i 4 društava za upravljanje investicionim fondovima (pod upravom imaju 13 investicionih fondova).

Iz narednog grafika može se videti procenat učešća finansijskog sektora Srbije u strukturi BDP-a.

Grafikon 1. Učešće finansijskog sektora u BDP-u Srbije



Izvor: NBS

Finansijsko tržište Srbije funkcioniše po principu da je kredit najzastupljeniji finansijski instrument jer tržište korporativnih i municipalnih obveznica u Srbiji nije dovoljno razvijeno. Na takvu činjenicu utiče mnoštvo faktora a pre svega međunarodni faktor gde po stavu Narodne banke Srbije (NBS), finansijsko tržište u Srbiji odlikuje znatno učešće stranih investitora, što ga čini osjetljivim na rizike iz međunarodnog okruženja. S druge strane, poslednjih godina dolazi do razvoja tržišta državnih obveznica gde prema „Izveštaju Narodne banke o stabilnosti finansijskog sistema Srbije“, stabilna makroekonomska situacija, sniženje referentne kamatne stope, relativno stabilan devizni kurs i niska inflacija, kao i fiskalna konsolidacija doveli su do pada premije rizika zemlje i poboljšanja izgleda kreditnog rejtinga, usled čega je bilo moguće znatno sniziti kamatne stope na

državne hartije. Taj pad kamatnih stopa u velikoj meri utiče na sniženje troškova zaduživanja države. Stanje dinarskih državnih obveznica na kraju 2015. godine iznosilo je 548,7 mlrd dinara, što je rast od 16,9% u odnosu na kraj 2014. godine.

Na tržištu municipalnih obveznica, došlo je do određenog pomaka, tačnije došlo je do emisije municipalnih obveznica i to od strane opština Šabac i Stara Pazova. Na primeru Opštine Šabac radilo se o emisiji u vrednosti od 400 miliona dinara, indeksiranoj u evrima sa nominalnom vrednošću RSD 10.000,00, rokom dospeća od 7 godina od čega 2 godine grace perioda, i godišnjim kuponom³. Emisija je u potpunosti uspeła, banka „Intesa“ je garantovala otkup neprodanih obveznica od čega 93,6% obveznica je kupljeno od strane korporativnog sektora a 6,4% od strane maloprodajnog sektora (engl. retail). Od 15. januara 2015. godine obveznice su listirane na Beogradskoj berzi. Međutim, iako je ova emisija bila uspešna još uvek postoji određen „rezervisani“ stav građana prema čuvanju svoje štednje u municipalnim obveznicama. Neki od razloga bi mogli biti prethodno izgubljeno poverenje u ovakav način finansiranja i činjenice da iza emisije stoji opština sa svojim budžetom a ne država.

Pored emisije municipalnih obveznica, u decembru 2015. godine zaključena je prva međubankarska repo transakcija čime je u funkciju prvi put stavljen Okvirni repo ugovor. Narodna banka Srbije navodi da je predmet navedene repo transakcije dinarska dugoročna državna hartija od vrednosti i da razvoj tih transakcija može doprineti unapređenju likvidnosti sekundarnog tržišta državnih hartija od vrednosti, uz potencijalno poboljšanje uslova zaduživanja države prilikom primarne prodaje ovih hartija na domaćem tržištu. Ipak s druge strane, prema mišljenju struke, da bi međubankarsko repo tržište u potpunosti zaživelo, bitno je usvojiti Zakon o finansijskom kolateralu, koji u suštini predstavlja osiguranje finansijskih obaveza putem instrumenata finansijskog kolaterala vezanih za ugovore koje su sklopili učesnici finansijskog tržišta. U momentu pisanja ovog rada navedeni zakon još uvek nije usvojen.

Kada govorimo o jednom posebnom segmentu finansijskog tržišta, tržištu finansijskih derivata, koji bi u suštini trebalo biti razvijeno pre svega zbog fluktuirajućeg kursa dinara, situacija je nepromenjena. Naime, glavni „dobavljač“ ove vrste finansijske usluge su i dalje banke. Prema istraživanju autora⁴, najveće

³ Navedeni podaci ustupljeni su od strane gospođe Ljiljane Zipovski iz sektora trezora i ALM Intesa banke a.d. Beograd

⁴ Navedeni podaci ustupljeni su od strane gospodina Danila Mrvaljevića, direktora sektora trezora i ALM Intesa banke a.d. Beograd

banke u Srbiji, među kojima je i „Intesa“ banka nude većinom valutne derivate svojim klijentima ali općenito stopa korišćenja istih je još uvek veoma niska. Navedena banka je određen period nudila svojim klijentima ugovore o finansijskim derivatima i na rate, upravo u cilju podsticanja razvoja ovakvog načina poslovanja ali i pre svega razmišljanja onih koji su zaduženi za donošenje finansijskih odluka u preduzeću. To se odnosi na menadžere državnih preduzeća, gde prema mišljenju struke, još uvek nisu u potpunosti upoznati sa karakteristikama i prednostima koje osiguravanje valutne zaštite može imati na poslovanje kompanije. Ova stavka posebno dolazi do izražaja u bilansu stanja jer postoji valutna neusaglašenost kada kompanija ima obaveze u stranoj valuti a prilive izražene u domaćoj valuti čime se direktno povećava finansijska nestabilnost. U takvim situacijama dolazi do pretvaranja valutnog rizika u kreditni što je posebno izraženo za kompanije u Srbiji koje su zadužene u inostranstvu. Prema istraživanju autora (Hanić, 2015), finansijske derivate u Srbiji najviše koriste uvoznici bele tehnike, zatim srednje kompanije koje se bave uvozom naftnih derivata, kompanije koje se bave uvozom veštačkih đubriva, ali takođe i manje finansijske institucije kao što su lizing i rent kuće.

Generalno, u Srbiji je prisutan trend prognoze kretanja kursa, kako od strane stručnjaka na nivou državnih institucija tako i unutar samih kompanija, čime se menadžeri više oslanjaju na takve procene nego na zaključivanje valutnog derivata. Pored toga, Narodna Banka Srbije je veoma aktivna na deviznom tržištu i svojim intervencijama ne dozvoljava oscilaciju dinara. U prvom kvartalu 2016. godine prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, izvoz izražen u evrima, rastao je po stopi od 9,3%, što je znatno više od uvoza koji je bio na nivou od 5,8%. Sa druge strane, deficit je smanjen za 4,5% u odnosu na isti period prethodne godine.

Kada govorimo o tržištu kapitala, tržišna kapitalizacija na Beogradskoj berzi je na kraju 2015. iznosila 683,4 mlrd dinara i u odnosu na kraj 2014. godine niža je za oko 14%. U ovom trenutku Beogradska berza proizvodi dva indeksa:

- BELEX15 – pozicioniran kao vodeći indeks Beogradske berze, opisuje kretanja cena najlikvidnijih srpskih akcija i računa se u realnom vremenu
- BELEXline – opšti, osnovni “benchmark” indeks Beogradske berze, čija se vrednost računa na kraju trgovačkog dana

Na berzi se trguje akcijama i obveznicama Republike Srbije i do sada nije bilo inicijalnih javnih ponuda akcija kompanija. Općenito, tržište kapitala karakteriše nizak nivo likvidnosti kao i sam kvalitet opcija za investiranje. Pitanje budućnosti

odnosi će se na eventualno povezivanje regionalnih berzi s ciljem povećanja likvidnosti. Jedan takav primer jeste i SEE Link, formiran 2014. godine, koji podrazumeva povezivanje Bugarske, Makedonske i Zarebačke berze a podržan je od strane Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD).

S druge strane, Srbija se povezala sa investitorima iz Arapskih zemalja, posebno Ujedinjenih Arapskih Emirata (UAE) i to iznosom kredita od Fonda za razvoj Abu Dabija od oko milijardu dolara za budžetsku podršku, sa kamatom od 2,25 odsto godišnje. Na području Srbije trenutno posluje samo jedna banka iz ovog regiona, „Mira bank“ koja je na dan 31.3.2016. godine imala gubitak od 127 miliona dinara i koja je orijentisana na poslove korporativnog bankarstva.

Iako se Srbija sve više okreće ka novijim tržištima, u cilju privlačenja stranih investitora ali novih vidova usluga nema. Jedan od takvih primera jeste i oblast islamskog bankarstva, tačnije slučaj sarajevske berze koja je uvela Islamski index upravo u cilju privlačenja bogatih investitora iz arapskog sveta koji po uslovima islamskog bankarstva mogu obavljati poslovanje i ulaganje i van teritorija svoje zemlje.

Za razliku od Bosne i Hercegovine, u Srbiji ne postoji nijedna banka koja nudi ovakav vid poslovanja. U kratkom istraživanju sprovedenom od strane autora u periodu od 5. do 9. septembra 2016. godine među 12 komercijalnih banaka u Srbiji, tačnije na osnovu odgovora članova (izvršnog) odbora direktora, na pitanje vezano za stepen obaveštenosti pravnih i fizičkih lica u Srbiji, 83% ispitanika odgovorilo je odrečno što znači da su i sami direktori poslovnih banaka svesni da pravna i fizička lica u Srbiji nisu dovoljno obavešteni o principima islamskog bankarstva. Ako se uzme u obzir činjenica da je evropska prestonica islamskog bankarstva London, gde je vrednost aktive institucija koje posluju u Velikoj Britaniji nudeći usluge islamskog bankarstva i finansija, na kraju 2014. godine iznosila 4,5 milijardi američkih dolara, onda se ovaj vid finansijskog poslovanja mora ozbiljno uzeti u razmatranje i njegova eventualna implementacija u Srbiji.

FINANSIJSKO TRŽIŠTE BOSNE I HERCEGOVINE

Finansijski sistem Bosne i Hercegovine (BiH) takođe spada u red bankocentričnih sistema. Karakteristike finansijskog sistema BiH, u domenu navedenog izveštaja Svetske Banke, predstavljeni su u sledećoj tabeli.

Tabela 4. Karakteristike finansijskog sistema Bosne i Hercegovine

Veličina finansijskih institucija kroz učešće u BDP u %	2003	2008	2013
Privatni krediti kod depozitnih banaka	...	50.7	51.9
Imovina depozitnih banaka	...	53.9	59.5
Sredstva nebankarskih finansijskih institucija	...	29.0	18.8
Veličina finansijskih tržišta kroz učešće u BDP u %			
Kapitalizacija tržišta kapitala
Ukupna vrednost trgovanja na tržištu kapitala
Neplaćeni domaći privatni dužnički finansijski instrumenti
Neplaćeni domaći javni dužnički finansijski instrumenti
Neplaćeni međunarodni dužnički finansijski instrumenti
Obim emitovanih sindiciranih (udruženih) kredita	...	0.8	0.9
Obim emitovanih korporativnih obveznica
Prosečno dospeće sindiciranih (udruženih) kredita (u godinama)	...	7.0	15.3
Prosečno dospeće korporativnih obveznica (u godinama)
Stepen pristupa i upotrebe finansijskih sredstava - finansijske institucije			
Broj bankarskih računa na 1000 odraslih (starost: 15 +)
Broj bankarskih filijala na 100,000 odraslih (starost: 15 +)	27.1	33.7	31.0
Posedovanje računa u formalnoj finansijskoj instituciji (% starost: 15 +)	56.2
Štednja u finansijskoj instituciji u proteklih godinu dana (% starost: 15 +)	6.1
Kredit od finansijske institucije u proteklih godinu dana (% starost: 15 +)	13.0
Kompanije koje imaju kredit ili kreditnu liniju (u %)	...	65.0	66.3
Kompanije koje koriste banke za finansiranje investicija (u %)	24.7	59.7	38.1
Kompanije koje koriste banke za finansiranje obrtnog kapitala (%)	20.6	...	46.8
Male firme koje imaju kredit ili kreditnu liniju (u %)	...	54.5	63.0
Stepen pristupa i upotrebe finansijskih sredstava - finansijska tržišta			
Berzanski promet isključujući top 10 kompanija koje kotiraju na berzi u ukupnoj vrednosti trgovanja (%)
Tržišna kapitalizacija isključujući isključujući top 10 kompanija u ukupnoj tržišnoj kapitalizaciji

Nefinansijske korporativne obveznice u ukupnoj strukturi obveznica i neplaćenih akreditiva
Efikasnost – finansijske institucije			
Neto prihod od kamata (u %) u bankama	5.9	4.1	4.5
Raspon pozajmljivanje - depoziti (u %) u bankama	6.8	3.5	4.0
Režijski troškovi u ukupnoj imovini (u %) u bankama	6.4	3.4	3.7
ROA (u %, posle poreza) u bankama	1.0	0.4	-0.5
ROE (u %, posle poreza) u bankama	7.1	4.1	-3.3
Efikasnost – finansijska tržišta			
Berzanski odnos prometa (%)
Stabilnost – finansijske institucije			
Z- skor banaka	15.0	10.9	14.0
Nenaplativi kredita od ukupnih bruto kredita u bankama (u %)	8.4	3.1	15.1
Propisani kapital od ukupne rizikom ponderisane aktive u bankama (u %)	20.3	16.3	17.8
Stabilnost – finansijska tržišta			
Volatilnost cene akcija	20.6	22.3	8.5
Ostali indikatori – finansijske institucije			
Koncentracija banaka (u %)	49.6	56.6	40.5
Boonov indikator	-0.06	-0.05	-0.05
Pseudo varijabla (engl. dummy variable)	0	0	0
Ostali indikatori – finansijska tržišta			
Broj kompanija koje kotiraju na berzi na 1,000,000 stanovnika
Berzanski prinos (u %, u odnosu na prethodnu godinu)	18.7	-51.2	-6.5

Izvor: World Bank, „The Global Financial Development Database 2015/2016“.

Na primeru Bosne i Hercegovine ponovo se potvrđuje navedena teza istraživanja o povezanosti vrednosti pseudo varijable i finansijskog sistema gde je i u slučaju BiH njena vrednost 0 što znači da u zemlji funkcioniše bankocentrični sistem. Prema „Izveštaju o finansijskoj stabilnosti 2015“ Centralne banke Bosne i Hercegovine (CBBiH), ukupna aktiva finansijskih posrednika u toku 2015. godine zabeležila je rast od 4,28%, pri čemu dominantan uticaj na porast aktive ima bankarski sektor, koji je ujedno najveći i najrazvijeniji sektor u finansijskom sistemu BiH. Bankarski sektor BiH zabeležio je rast bilansne sume od 4,43%, te je učešće aktive banaka u ukupnoj aktivi finansijskih posrednika na kraju 2015. godine doseglo nivo od 87,5%.

Tabela 5. Struktura učešća finansijskih institucija u finansijskom sistemu BiH

Finansijska institucija	2013	2014	2015
Banke	87.1%	87.4%	87.5%
Lizing kompanije	2.4%	1.97%	1.75%
MKO	2.6%	2.48%	2.36%
Investicijski fondovi	3.0%	2.91%	2.95%
Društva za osiguranje i reosiguranje	4.9%	5.24%	5.42%

Izvor: CBBiH

Tržište kapitala u BiH organizovano je putem dvaju berzi, sarajevske (Sarajevo Stock Exchange – SASE) i banjalučke (Banja Luka Stock Exchange – BLSE). Karakteristika tržišta kapitala u BiH je segmentiranost, nedostatak velikih domaćih institucionalnih investitora ali generalno nedovoljno razvijena svest i finansijska kultura investiranja u hartije od vrednosti. Najaktivniji segment tržišta kapitala i dalje predstavlja trgovanje domaćim HOV na primarnom tržištu. Međutim u ovom domenu desio se napredak i inovacija u odnosu na zemlje regiona. Naime, bankarski sektor BiH specifičan je u odnosu na region iz razloga što u okviru istog posluje i jedina islamska banka u regionu, Bosna Bank International (BBI). Osnovana je 2000. godine od strane Islamske banke za obnovu i razvoj (IDB) sa učešćem od 45.46%, Dubai Islamic bank sa učešćem od 27,27% i Abu Dhabi Islamic Bank sa učešćem 27,27% deoničarskog kapitala. BBI banka pokretač je i organizator Sarajevo Business Forum⁵-a i koja je u upravo u saradnji sa SASE kreirala Listu i Indeks kompanija čijim dionicama se trguje na SASE a čije poslovanje je u skladu sa principima islamske ekonomije stvorivši na taj način Islamski index (SASX-BBI). SASX-BBI, SASE Islamski indeks - u saradnji sa BBI, je:

- cenovni indeks (price index),
- benchmark indeks, koji za cilj ima da investitorima i analitičarima omogući ocenu generalnog kretanja cena dionica kompanija koje ispunjavaju uslove iz Šerijatske metodologije BBI i koje spadaju u red kompanija sa najvećom tržišnom kapitalizacijom i ostvarenim prometom i
- indeks ponderisan prilagođenom tržišnom kapitalizacijom emitenata koji ulaze u sastav indeksa, pri čemu je faktor prilagođavanja (capping factor) 15% od ukupne tržišne kapitalizacije indeksa.

⁵ Sarajevo Business Forum je međunarodna investicijska konferencija s ciljem predstavljanja projekata iz Bosne i Hercegovine i zemalja regiona (Albanije, Hrvatske, Makedonije, Crne Gore, Srbije i Slovenije) potencijalnim investitorima iz više od 30 zemalja sveta, s ciljem da podstakne ekonomski razvoj zemalja jugoistočne Evrope.

Međutim, iako ukupan promet na berzama u BiH u 2015. godini beleži značajno povećanje od 47,7%, ipak je to povećanje još uvek nedovoljno za podsticanje privrednih aktivnosti u zemlji. Kao i prethodnih nekoliko godina, najveći obim prometa na domaćem tržištu kapitala ostvaren je u segmentu instrumenata dužničkih HOV duga koje su tokom 2015. godine emitovale entitetske vlade.

Iz navedenog može se zaključiti da finansijski sistem, odnosno finansijsko tržište kako u Srbiji tako i u Bosni i Hercegovini karakterišu većinom iste odlike a to su pre svega nedovoljna razvijenost i nedovoljno jaka podloga za daljni privredni razvoj zemalja. U tom kontekstu, može se napomenuti i eventualno rešenje koje je predstavio profesor Fikret Čaušević (2015) koji smatra da se treba osnovati garancijski fond EU za Zapadni Balkan, *„u kojemu bi zemlje zapadnog Balkana emitovale državne obveznice koje bi bile u nacionalnim valutama, čiju emisiju bi garantovao Garancijski fond EU za Zapadni Balkan. Obveznice bi bile emitovane sa rokovima od 10 do 15 godina i prodajom tih obveznica države bi došle do novca, koji bi bio isključivo korišten za infrastrukturne i razvojne projekte, za razvoj poslovnih klastera koji povezuju, a ne razjedinjuju region. Kamatne stope na takve vrijednosne papire bi bile znatno niže nego na postojeće, zato što bi postojala garancija EU. Samim tim bi bili niži troškovi refinansiranja javnog duga. Evropska unija bi preko garancijskog fonda EU za Zapadni Balkan imala vrlo konkretan instrument kontrole javnih finansija. Predložio sam da taj Garantni fond ima kontrolu i nad dionicama i kompanijama koje su još uvijek državno vlasništvo, telekomima i elektroprivredama, da ima pravo da konvertuje garancije u dionički kapital u tim preduzećima. Imao bi i pravo nadzora nad javnim finansijama svakih pola godine, da bi ta sredstva bila namjenska i njihova upotreba vrlo kontrolisana“.*

Da li će se regionalne ekonomije zaista i udružiti na ovakav način, o tome će nam reći vreme pred nama.

ZAKLJUČAK

Finansijski sistem Srbije sa učešćem banaka preko 90% spada u domen bankocentričnih sistema što se potvrdilo i vrednošću pseudo varijable koja za zemlje koje imaju instalirane bankocentrične sisteme iznosi 0. Iako se za tranzicijske zemlje još uvek postavlja pitanje koji finansijski sistem bi bio bolji, dosadašnja ekonomska teorija iznjedrila je skoro pa jednak broj istraživanja na tu temu gde su autori zastupali različita stanovišta ali suština je da oba pristupa

moгу ohrabriti ekonomski rast i razvoj ukoliko ispunjavaju funkcije finansijskog sistema.

Na svom putu tranzicije, finansijsko tržište Srbije u određenim aspektima još uvek ima ograničen stepen razvoja kao što je slučaj sa tržištem korporativnih obveznica koje u suštini još uvek nisu razvijene. Na polju emisije municipalnih obveznica desio se pomak kada je došlo do emisije od strane opština Šabac i Stara Pazova ali još uvek postoji vrlo oprečan stav građana zbog ranijih loših iskustava i činjenice da iza emisije stoji opština a ne država. Takođe ni tržište finansijskih derivata još uvek nije zaživelo gde se ponuda odvija isključivo putem banaka s napomenom da menadžeri preduzeća, posebno državnih, još uvek nisu upoznati sa prednostima ovih finansijskih instrumenata čime bi podržali daljni razvoj ovog tržišta. S druge strane, jedan od problema sa kojima se susreću finansijski stručnjaci na ovom polju jeste što se prognozom kretanja deviznog kursa dinara bave svi učesnici finansijskog tržišta a ne odgovarajuće institucije. Stepem korišćenja finansijskih derivata još uvek se svodi na korisnike kao što su uvoznici bele tehnike, zatim srednja preduzeća koje se bave uvozom naftnih derivata, preduzeća koje se bave uvozom veštačkih đubriva, ali takođe i manje finansijske institucije kao što su lizing i rent kuće.

Banke su centar finansijskog sistema Srbije za čiji broj, 30 poslovnih banaka, stručnjaci smatraju da je suviše veliki za ovako malo tržište sa napomenom da su strane banke sa 76,09 % učestvovala u neto aktivni bankarskog sektora Srbije. Na suprot tome, tržište kapitala beleži pad poslovanja. Tržišna kapitalizacija na Beogradskoj berzi je na kraju 2015. iznosila 683,4 mlrd dinara i u odnosu na kraj 2014. godine niža je za oko 14%. Na berzi se trguje akcijama i obveznicama Republike Srbije i do sada nije bilo inicijalnih javnih ponuda akcija kompanija.

U radu je pored finansijskog sistema Srbije analiziran i finansijski sistem susedne Bosne i Hercegovine koja takođe ima najveći procenat učešća banaka, preko 80%, i gde se vrednost pseudo varijable takođe pokazala jednaka 0. Za razliku od Srbije, bankarski sistem BiH karakterističan je po postojanju jedine islamske banke u regionu koja je u saradnji sa sarajevskom berzom kreirala Islamski index u cilju privlačenja stranih investicija iz bogatih arapskih zemalja gde investitori mogu da investiraju po pravilima islamskog bankarstva koje nije zastupljeno u Srbiji i o čijim osnovnim principima postoji vrlo ograničeno znanje, posebno od strane rukovodioca komercijalnih banaka u Srbiji.

Iz svega navedenog može se zaključiti da finansijski sistem, odnosno finansijsko tržište kako u Srbiji tako i u Bosni i Hercegovini karakterišu nedovoljna razvijenost i nedovoljno jaka podloga za dalji privredni razvoj zemalja.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Akimov, A. i Dollery, B. (2007) „Strategic Decisions for Financial Systems in Transition: Financial System Design, Pace and Sequencing of Reforms“, *Working Paper Series in Economics, University of New England*
- [2] Atje, R. i B. Jovanović (1993). „Stock markets and development“, *European Economic Review* 37, br. 2/3: 632-640.
- [3] Berglof, E. i P. Bolton (2002). „The great divide and beyond: financial architecture in transition“, *Journal of Economic Perspective* 16, br. 1: 77-100
- [4] CBBH (2015) „Izveštaj o finansijskoj stabilnosti Bosne i Hercegovine“
- [5] Čaušević, F. (2015) „Globalizacija, jugoistočna Evropa i svjetska ekonomija“, Ekonomski fakultet u Sarajevu
- [6] Demirguc – Kunt, A. i R. Levine (1996). „Stock market, corporate finance and economic growth: An overview“, *The World Bank Economic Review* 10: 223-239.
- [7] Dragos, C., Beju, D., Dragos, S. (2009) „Public and Financial Institutions in Transition Economies: An Overview and Recent Evidences from Central and Eastern Europe“, *Managing Global Transitions* 7 (2): 147–170
- [8] Economies“, *Journal of Banking & Finance* 24, 507-524
- [9] Hanić, A. (2015) „Perspektive i razvoj finansijskih derivata u Srbiji“, *Strukturne promene u Srbiji: dosadašnji rezultati i perspektive*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 201-213.
- [10] Hermes, R. i Lensink, R. (2000) „Financial system development in transition
- [11] Levine. R i S. Zervos (1998). „Stock markets, banks, and economic growth“, *American Economic Review* 88, br. 3(537-558)

-
- [12] Lončar, D. i Rajić, V. (2012) „Concentration and Competitiveness of the Banking Market in Serbia: Current Situation and Possible Future Changes under the Influence of Market Consolidation“, *Ekonomika preduzeća*
- [13] Mayer, C. (1990) „Financial systems, corporate finance and economic development“, *Asymmetric Information, Corporate Finance, and Investment. A National Bureau of Economic Research Project Report*. ed. R. Hubbard, Chicago: University of Chicago Press: 307-332
- [14] Minović, J. (2013), „ analiza likvidnosti finansijskog tržišta Srbije i Hrvatske“, *Megatrend Review, Vol. 10, No 2, 2013: 117-134*
- [15] Moradi, Z.S., Mirzaeenejad, M., i Geraeenejad, G. (2016) „Effect of Bank-Based or Market-Based Financial Systems on Income Distribution in Selected Countries“, *1st International Conference on Applied Economics and Business, ICAEB 2015*
- [16] NBS (2015) „Izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema Srbije“
- [17] Vitols, S. (2001) „The Origins of Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Germany, Japan, and the United States“ *Discussion Paper FS I 01 – 302; Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung*
- [18] World Bank (2015) „The Little Data Book on Financial Development 2015/2016“
- [19] Živković, B. (2011) „Komparativna analiza bankarskog sistema Srbije i zemalja Jugoistočne Evrope“, *Kvartalni monitor, br. 27*

MOGUĆNOSTI PRIMENE PRINCIPA ČETVOROSTRUKOG HELIKS MODELA U VISOKOM OBRAZOVANJU

Andrea Andrejević Panić¹
Jelena Ješić²

Apstrakt

Predmet rada se odnosi na analizu u sektoru visokog obrazovanja u Srbiji. Analiza je zasnovana na identifikaciji dostignutih nivoa ciljeva navedenih u Strategiji za razvoj visokog obrazovanja u Srbiji do 2020. godine. Definisani ciljevi se posmatraju u kontekstu usaglašavanja sa strategijom Evropa 2020 iz oblasti obrazovanja i smernica u oblasti zapošljavanja. Evropska unija skreće pažnju na proširenja upisa i povećanje broja učenika i raznovrsnost studentskih grupa, dok je trend prolongiranog studiranja i preranog napuštanja školovanja. Model pomoću koga se mogu protumačiti ove evidentne promene u civilnom društvu jeste «trostruki/četvorostruki heliks» model (Etzkowitz i Leydesdorff, 1999) ili trostruka/četvorostruka spirala sačinjena od međusobnih veza univerziteta, privrede, države i društva. Cilj rada je ispitivanje mogućnosti primene četvorostrukog heliks modela u sektoru visokog obrazovanja kako bi se omogućilo ubrzavanje procesa evropskih integracija. Rezultati ovog rada ukazuju na smanjivanje trajanja vremena završavanja studija, međutim u isto vreme ukazuju na povećavanje obrazovne strukture mladih koji imaju završene samo osnovne studije. Ovaj trend potvrđuje postojanje procesa „odliva mozgova“ ali i ukazuje na pitanje obrazovanja i zaposlenja mladih u Srbiji. Zaključcima se implicira značaj ove teme u pogledu utvrđivanja mogućnosti razvoja zajedničkog komplementarnog udruživanja i akcija - "integracija" i "sinterakcija" univerziteta, privrede, vlade i društva. Mogućnosti primene nekih od zaključaka, dovode do jačanja institucionalnog okruženja za stimulisanje stvaranja novih šansi za

¹ Dr Andrea Andrejević Panić, istraživač saradnik, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica, e-mail: andrea.andrejevic@educons.edu.rs

² Dr Jelena Ješić, istraživač saradnik, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica, e-mail: jelena.jessic@educons.edu.rs

zaposlenost mladih i izgradnju inovacionih sistema, što utiče i na ubrzanje evropskih integracija.

Ključne reči: *Evropa 2020, visoko obrazovanje, četverostruki heliks model, inovacioni sistemi, Republika Srbija, evropske integracije, mladi.*

UVOD

Zemlje članice Evropske unije su prošle kroz mnogobrojne promene sa aspekta međusobnih usaglašavanja sektora visokog obrazovanja tokom poslednjih deset godina. U procesu evropskih integracija u Republici Srbiji su započete promene u tržišnoj privredi posebno kroz privlačenje stranih direktnih investicija u pogledu otvaranja novih radnih mesta ali i procesi privatizacije. Ovi procesi su zajednički uticali na kreiranje potrebe za novim znanjima ali i reformama u svim sektorima društva. Počevši sa reformom sistema visokog obrazovanja i tržišta rada, ovi transformativni procesi iniciraju promene u potražnji na tržištu rada i diktiraju potrebu za novim vrstama zanimanja, naučnim i obrazovnim programima, modelima i standardima. Takođe, promene u sistemima obrazovanja sve više naglašavaju potrebu za primenjenim znanjima i veštinama u cilju poboljšanja razvojne perspektive društva. Obrazovanje zauzima istaknutu ulogu unutar svake ekonomije. Napredak i razvoj svakog društva zahteva razvijen visokoobrazovni sektor, koji je nosilac promena obrazovne strukture stanovništva i može biti od presudnog značaja za ekonomski rast.

Modernizacija sektora visokog obrazovanja i njegovih institucija, posebno u pogledu kvaliteta obrazovanja, poziva na inovacije i promene u obrazovnoj politici, posebno u pogledu finansijskih podsticaja i okvira za realizaciju dijaloga između vlade, akademske zajednice i industrije. Iskustva poslednjih godina, koja govore o faktorima koji utiču na ubrzanje procesa evropskih integracija su pojačavanje konkurentnosti nacionalnih ekonomija kroz promovisanje ciljeva socijalne integracije i održivog razvoja ali i reformi visokog obrazovanja kao ključnog faktora za dugoročnu konkurentnost ekonomija širom sveta. Adekvatan razvoj ljudskog kapitala bi mogao da podrži poslovne aktivnosti na tržištu rada i utiče na izgradnju preduzetničkih i inovacionih kapaciteta. Kako bi se osigurao održivi rast i izgradila ekonomska otpornost pri procesu evropskih integracija, Srbija mora da se suoči sa promenama rukovođenja unutar sektorskih procesa ali i kreiranju novih mogućnosti i opcija kroz povezivanje univerziteta, privrede, države i neprofitnog sektora, koji počivaju na principima primene četverostrukog heliks modela u praksi. Kroz ispitivanje i analize efikasnosti ovih sektora i alokacije finansijskih

sredstava u cilju osiguravanja rasta i razvoja, moraju se preispitati potencijali održivosti dosadašnjih praksi i efikasnosti sistema u sektorima unutar ekonomije da bi se ukazalo na potencijalne inovacije i sistemska rešenja pri procesu približavanja i pristupanja Evropskoj uniji.

ANALIZA SEKTORA VISOKOG OBRAZOVANJA U SRBIJI

Globalizacija i razvoj novih tehnologija, oblikuju potrebe i veštine na tržištu, što dovodi do rasta tražnje za radnom snagom koja poseduje širok spektar osnovnog znanja, više specijalizovanih znanja, kao i poboljšanu sposobnost da analitički rasuđuje. Takođe, karakteristike ove tražnje uključuju i radnu snagu koja ima sposobnost da se konstantno poboljšava i unapređuje svoje komunikacijske veštine. Kao rezultat novonastalih tendencija sve više ljudi i dalje traže veće nivoe obrazovanja u odnosu na prethodne generacije. Na taj način se povećava potreba za proširivanjem upisa ili potreba za reformama visokoobrazovnih institucija i njihovih nastavno-naučnih programa. „Obrazovanje nesumnjivo dobija sve važniju ulogu, s obzirom da je promenjeno tržište rada u svetu u odnosu na pre desetak i više godina. Shodno tome, u novoj ekonomiji znanja, nedostatak veština može dovesti još više do marginalizacije i isključenosti” (Radović-Marković, 2015). Stvaranje „društva znanja“, podrazumeva da je rast produktivnosti, vođen tehnološkim i organizacionim inovacijama, postao ključni izvor ekonomskog rasta. OECD definiše ekonomije zasnovane na znanju, kao one u kojima su proizvodnja, distribucija i upotreba znanja glavni pokretači rasta. „Kriterijumi društva znanja su visok procenat visokoobrazovanih stanovnika, velike državne investicije u obrazovanje, nauku i istraživanja, podsticanje doživotnog učenja, visokog kvaliteta i pristupačne informaciono-komunikacione infrastrukture i usluga, napredna i konkurentna privreda, održivi tehnološki razvoj, široka dostupnost informacija i lak pristup njima“ (Katić et al., 2015).

Analiza stanja u sektoru visokog obrazovanja, pre svega se zasniva na identifikaciji dostignutih nivoa ciljeva navedenih u Strategiji za razvoj visokog obrazovanja u Srbiji 2020. i njihovim upoređivanjem sa ciljevima strategije Evropa 2020 za oblast obrazovanja, na koje se odnose i smernice za postizanje ciljeva ove strategije u oblasti zapošljavanja. U tom kontekstu, naponi Evropske unije su usmerene ka modernizaciji nastavnih metoda i učenja, koji zahtevaju raznovrsnost i fleksibilnost, u cilju poboljšanja kvaliteta i očuvanja značaja visokog obrazovanja. Evropska unija, u ovom kontesktu posebno skreće pažnju na proširenje upisa i povećanje broja učenika i raznovrsnost studentskih grupa, a smanjenje trenda prolongiranog studiranja i preranog napuštanja školovanja. Takođe, važan korak u

stvaranju kvalifikovane radne snage je kreiranje mogućnosti poslovne prakse i treninga za zaposlene radi unapređivanja njihovih veština. U tom smislu, ohrabruje modularno studiranje, studije na daljinu, posebno kod alterantivnih načina ulazaka u visoko obrazovanje i obrazovanja za odrasle, kao i prekvalifikacija. Jedan od pet glavnih ciljeva Evropske strategije 2020., glasi da najmanje 40% radnih lica u starosnoj grupi 30-34 godina, poseduje stepen visokog obrazovanja. Uporedo stoji pitanje zaposlenosti koje je Evropska unija postavila kao cilj za 2020. godinu. Cilj koji se direktno odnosi na reformu visokog obrazovanja podrazumeva uslov za povećavanje učešća diplomiranih studenata na tržištu rada, za starosnu grupu 20-34 godina, koja bi trebalo da iznosi 82% do 2020. godine (Evropska komisija, EACEA, Eurydice, 2014). Shodno tome, sistematsko praćenje socijalne dimenzije kao i monitoring sistema administracije još nije uobičajena praksa u visokom obrazovanju, koja bi omogućavala racionalizaciju ulaska u visoko obrazovanje. Praktična primena programa prelaska i priznavanja prethodnih nivoa studija u visokom obrazovanju je tek otpočela u nekim evropskim zemljama.

Efikasnost sektora visokog obrazovanja može posmatrati na makro i mikro nivou. Efikasnost sektora na makro nivou je povezana sa količinom finansijskih sredstava koja su uložena u sektor visokog obrazovanja na nacionalnom nivou u odnosu na ostvarene performanse, dok se efikasnost na mikro nivou bazira na odnosu ukupnih tekućih vladinih ulaganja u visokoobrazovne institucije i njihovih dodatnih izvora sredstava u odnosu na njihove ostvarene rezultate. Analizom indikatora u sektoru visokog obrazovanja dobija se uvid u postignute rezultate u pogledu ostvarenih ciljeva u odnosu na uložena sredstva na makro i mikro nivou kroz investicije i njihovu raspodelu između nastave i istraživanja i između različitih aspekata kvaliteta ishoda pojedinaca tokom obrazovnog procesa u pogledu potražnje studenata od strane poslodavaca. Finansiranje ovog sektora bi moralo da obezbedi funkcionisanje tih odnosa koji su povezani sa distribucijom visokog obrazovanja između svih socio-ekonomskih grupa u nacionalnoj ekonomiji (Barr, 2005). Osim toga, ovakvo shvatanje efikasnosti sektora visokog obrazovanja odgovara razvojnim perspektivama na makro nivou (uložena sredstva u visoko obrazovanje kao deo BDP-a), koje bi trebale da prate analizu raspodele mikro-efikasnosti raspoloživih resursa (Vukasović, Babin, Ivošević, Lazetić, Miklavič, 2009).

Međutim, mnoge zemlje Evropske unije se bore sa ograničenjima javnih izvora finansiranja sektora visokog obrazovanja i sve većom konkurencijom za dobijanje istih, što nameće zaključak da je koncept podele troškova utemeljena potreba kako bi visokobrazovne institucije obezbedile sopstveni kontinuitet, bez obzira na

mogući otpor prilikom transformacije ustaljenih praksi (Johnstone, 2004). Neizbežna diversifikacija izvora sredstava u finansiranju visokog obrazovanja, nameće jasan trend koji podrazumeva spontanu promenu prikupljanja sredstava kao strategiju za finansijski opstanak institucija u kojima se ono realizuje. Ovakvo stanje, sve više ukazuje na potrebu za detaljnom analizom kako bi neki oblik podele troškova (cost-sharing) zapravo postao rešenja kroz javno-privatna partnerstva, koja bi trebala da postanu uobičajena praksa u većini zemalja Evropske unije.

Analiza indikatora visokog obrazovanja (finansijskih pokazatelja i operativnih pokazatelja) bi trebala da bude osnov i čini početni korak u analizi efikasnosti obrazovnog sistema, posebno u pogledu najvažnijih indikatora kao što su ukupne stope upisa studenata i ukupne stope diplomiranih studenata u sektoru visokog obrazovanja. Važan pokazatelj, pored pomenutih, efikasnosti sektora visokog obrazovanja je nivo obrazovanja mlade populacije, koji ukazuje na obrazovnu strukturu mladih ljudi (iznad 25 godina). Ovaj pokazatelj implicira pritiske sa tržišta rada u pogledu nalaženja posla mladih sa potrebnim kvalifikacijama.

Tabela 1. Osnovni Indikatori u sektoru visokog obrazovanja u Srbiji

Indikatori/godina	2010	2011	2012	2013
Stopa upisa studenata u visoko obrazovanje, ukupno, oba pola, (%)	49,1	50,3	52,4	56,3
Stopa diplomiranih studenata za osnovne i master studije, ukupno, oba pola, (%)	31,6	22,8	23,6	31,6

Izvor: Unesco, UIS, 2015.

U Tabeli 1., možemo videti pregled ukupne stope upisa studenata u visoko obrazovanje³ kao i ukupne stope diplomiranih studenata sa osnovnih i master nivoa studija u Republici Srbiji. Ukupna stopa upisa studenata u visoko obrazovanje, beleži konstantan rast u posmatranom periodu, dok ukupna stopa diplomiranih studenata na datim nivoima obrazovanja, od 2011. god. isto tako beleži porast. Ukoliko se analiziraju podaci iz Tabele 1., može se primetiti da ukupna stopa diplomiranih studenata iz osnovnih i sa master studija u Srbiji,

³ Ukupna stopa upisa studenata u visoko obrazovanje, prikazuje ukupan broj upisanih studenata na osnovne studije. Ovaj broj je izražen kao procenat u odnosu na broj stanovništva zvaničnog školskog uzrasta, koji odgovara datom nivou studija. Pri tome, se uzima u obzir broj stanovništva u starosnoj grupi do 5 godina starijeg od zvaničnog školskog uzrasta u Srbiji.

ukazuje na pad u 2011. god. u odnosu na 2010. god., pa opet porast u 2012. god. i 2013. godine. Postojeći trend ukazuje da fluktuacija nivoa pomenute stope na godišnjem nivou, oslikava promene u fokusu mladih i njihove želje za bržim završetkom studija, tj. smanjenjem vremena trajanja studija, što pozitivno utiče na efikasnost sistema visokog obrazovanja. Međutim, na taj način, se može izazvati pritisak na tržištu rada, u pogledu gomilanja visokokvalifikovane radne snage i uticati na povećanje stope nezaposlenosti, što je u Srbiji izazvalo proces „odliva mozгова”. Iz tih razloga, reorganizacija i modernizacija funkcionisanja institucija visokog obrazovanja nameće se kao imperativ. Međutim, ukoliko se održi izbalansiran rast stope upisa studenata, povećanje stope završavanja studija, u tom slučaju, predstavlja pozitivan trend, posebno za podsticanje inovacija preduzetništva i malih i srednjih preduzeća. Podsticanje i finansiranje „start-up” poslovne ideje među mladim ljudima, može imati dugoročne posledice na stvaranje pozitivnih odnosa između preduzeća i institucija visokog obrazovanja, čime se podstiče i povezivanje ponude i tražnje na tržištu rada. Na taj način, se formira ideja preduzetničkog univerziteta, što često podrazumeva transformaciju institucija visokog obrazovanja kao centralne tačka u stvaranju lanaca vrednosti u ekonomiji zasnovanoj na „društvu znanju”.

Tabela 2. Nivo obrazovanja za starosnu grupu 25+, u Srbiji

Indikatori/godina	2013
Osnovne studije - trogodišnje (ISCED 5), oba pola, (%)	18,2
Osnovne studije - četvorogodišnje/bachelor (ISCED 6), oba pola, (%)	11,5
Master studije (ISCED 7), oba pola, (%)	0,8
Doktorske studije (ISCED 8), oba pola, (%)	0,3

Izvor: Unesco, UIS, 2015.

U Tabeli 2., vidi se važan indikator efikasnosti sektora visokog obrazovanja, koji se odnosi na dostignute nivoe u obrazovnim strukturama društva. Nivo obrazovanosti, populacije iznad 25 godina, predstavlja sliku koliko je mladih iznad 25 godina postigao određen nivo obrazovanja i koji je to nivo, što može ukazivati na obrazovnu strukturu ljudskog kapitala i učinak obrazovnog sistema u odnosu na obrazovanje među mladima. U odnosu na poslednje dostupne podatke, uzeta je 2013. godina, u kojoj vidimo da su relativno visoki procenti za populaciju stariju od 25 godina koja je stekla osnovno visoko obrazovanje, što znači da je među mladima najviše onih, koji su završili osnovne trogodišnje studije u odnosu na ostale nivoe obrazovanja. Najveća razlika je među onima koji su završili četvorogodišnje studije u odnosu na mlade koji su završili master studije. Dok je

najmanja razlika u procentima, među mladima, koji su završili master studije u odnosu na one koji su završili doktorske studije.

ULOGA I MOGUĆNOSTI PRIMENE ČETVOROSTRUKOG HELIKS MODELA U RAZVOJU EKONOMIJE I DRUŠTVA ZNANJA

Može se gotovo sa sigurnošću konstatovati da se kao institucije pojedinačno, a i u svojim međusobnim (s)interakcijama univerzitet, privreda, država i društvo nalaze u uslovima večite i beskonačne tranzicije. Stoga, diskusije su i dalje aktuelne, fokusirane na pitanje da li je u nastajanju preduzetnički univerzitet, kroz uključivanje u pitanja prava intelektualne svojine, zaoštrio otvorenu naučnu komunikaciju

Tabela 3. Neo-institucionalni i neo-evolucionarni pristup quadruple helix modelu

Neo-evolucionarna perspektiva	Četiri subdinamična sistema			
Funkcije - sinterakcija	Stvaranje bogatstva	Proizvodnja inovacija	Normativna kontrola	Tražnja i suštinska kontrola
Neo-institucionalna perspektiva	Institucije			
Institucije – integracija	Privreda	Univerzitet	Država	Društva

Izvor: autor, prema Leydesdorff, L., Meyer, M. (2006). "Triple Helix Indicators of Knowledge-Based Innovation Systems", Research Policy, Vol. 35(10), str. 1441-1449.

Uprkos tome, ova pitanja su manje bitna u odnosu na važnija pitanja koja se bave odgovarajućom ulogom univerziteta u društvu, kao i pitanjem u kojoj meri civilno društvo utiče na građenje inovativne ekonomije zasnovane na znanju i društvu znanja. Da li civilno društvo predstavlja generator tražnje proizvoda i usluga za čitav privredni sistem ili ono formira ogromno kontrolno telo i vrhovnog sudiju koji utvrđuje granicu održivosti ekonomskog sistema.

Model pomoću koga se mogu protumačiti ove evidentne promene u civilnom društvu jeste «trostruki/četvorostruki heliks» model (Etzkowitz i Leydesdorff, 1999) ili trostruka/četvorostruka spirala sačinjena od međusobnih veza univerziteta, privrede, države i društva. Modeli «trostrukog/četvorostrukog heliksa» prevazilaze prethodne modele, bez obzira da li se radi o «laissez-faire» ili socijalističkom, gde dominiraju ekonomija i/ili politika, a sektor znanja ima sporednu ulogu. Izmenjeni odnos između univerziteta, privrede, države i društva pokušava da naloži novu konfiguraciju institucionalnih snaga koje nastaju u okviru inovacionih sistema, bilo smanjenjem negativnog uticaja totalitarnih režima ili osnivanjem ostrvskih korporacija (Etzkowitz i dr., 2000).

Uprkos različitim fazama razvoja u kojima se nalaze privredni i akademski sistemi, vlade u gotovo svim delovima sveta, fokusiraju se na potencijale univerziteta kao resursa za unapređenje okruženja pogodnog za inovacije i stvaranje režima ekonomskog razvoja zasnovanog na nauci, koji dalje umnogome utiče na održivost razvoja civilnog društva.

Posmatrajući Republiku Srbiju, kao zemlju koja prolazi kroz beskonačan proces tranzicije, kao što je i bilo sa bojazni predviđeno, prema Strategiji Ministarstva Republike Srbije za nauku i tehnološki razvoj za period od 2010. do 2015. godine⁴, u prethodnom periodu došlo je do veoma snažnog pokreta migracija naučnih i tehnoloških talenata ka snažnim zemljama gde nema dovoljno demografskog potencijala. Najveći talenti i najbolji stručnjaci su na ceni, a najjače svetske ekonomije se trude da ih zaposle i zadrže u svojim državama. Upravo zbog toga, Kina, na primer, ulaže ogromna sredstva u povratak njenih naučnika iz Amerike. Nedostatak naučnog i tehnološkog talenta je ključni razlog za donošenje, u novembru 2008. godine, takozvanog «plavog kartona» od strane EU, koji poput američkog modela «zelene karte» treba da omogući Evropi da uzme deo svetskog naučnog talenta. Smatra se da će Amerika dodatno podsticati tradicionalnu imigraciju naučnog talenta iz celog sveta. Zbog svega navedenog, Republika Srbija, koja se trenutno nalazi u završnoj fazi dugog perioda tranzicije, mora o tome da vodi računa, da ulaže i omogući naučnoistraživački razvoj, stimuliše i ceni istraživače i time spreči odlazak najboljeg naučnoistraživačkog kadra, što je do sada bio trend.

Princip komplementarnosti u četvorostrukom heliksu, preuzet iz prirodnih nauka, preslikava interaktivni, dopunjujući odnos elemenata koji zajedničkim delovanjem doprinose celovitosti određene pojave. Otuda, u uslovima kada se globalna ekonomija suočava sa značajnim izazovima – nezaposlenosti, slabog ili negativnog rasta, uvećavanjem potreba za zdravstvenim uslugama, brzo rastućim modelima digitalnog poslovanja, neodrživim promenama u životnoj sredini, postoji potreba da univerziteti, privredni subjekti, državne institucije i društvo u celini rade zajedno u rešavanju svih aktuelnih i nastupajućih izazova (Penezić i Đuran, 2013).

Institucionalno definisan Quadruple Helix zasniva se na odvojenim akademskim, privrednim, državnim i društvenim sferama i funkcionalno determinisan «tokovima znanja» između njih. Transfer znanja se više ne smatra linearnim procesom od samog izvora do konkretne primene, nego se već sada mogu

⁴ Videti više: Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Srbije u periodu od 2010. do 2015. godine.

rekonstruisati istorijski obrasci različitih (s)interakcija između glavnih aktera četverostrukog heliks modela. Iz evolucione perspektive, pored direktnih relevantnih politika i strategija, na konkretnim studijama slučaja može se dobiti zbir informacija o novim rekombinacijama i institucionalnim inovacionim strukturama u nastajanju. Četverostruki heliks model, pravilno shvaćen i implementiran u praksi, na nacionalnom i/ili regionalnom nivou, stvarajući lokalne/nacionalne inovacione sisteme postaje graditelj stabilnog i održivog civilnog društva, kao i akcelerator regionalnog/nacionalnog ekonomskog razvoja (Ješić, J., 2016).

Sa ciljem da se ispita odnos između visokoškolskih institucija, države i privrede u Republici Srbiji iz perspektive trostruke spirale, rezultati rada posebno naglašavaju i neophodnost razumevanja četvrtog faktora - civilnog društva, u kontekstu nacionalnih/regionalnih inovacionih sistema zemalja u tranziciji. Sama tranzicija i transformacije u društvu izazvane integracijom u Evropsku uniju, kao i pripreme ovog procesa imaju glavni cilj da procene uticaj EU integracije na reforme i sprovođenje superiornijih nacionalnih politika liR, novih programa, aktera, infrastrukture, institucionalnog okvira, jačanja veza u naučno-istraživačkoj industriji, komercijalizaciji istraživanja, internacionalizaciji, itd. Ulaganje u upotrebu znanja i inovacija može ojačati visokoškolske institucije kao jedan od nosećih elemenata društva, kao i ojačati uticaj organizacija civilnog društva (uključujući univerzitete, privredne subjekte i državne institucije) kao četvrti stub u dugom procesu izgradnje inovativnog društva zasnovanog na znanju.

Celokupna slika koja govori o nedostatku povezanosti između univerziteta i privrednih subjekata, ublažena je nastojanjem univerziteta da budu preduzetnički i da ostvare bližu povezanost sa poslovnim firmama. Zajedničko komplementarno udruživanje i akcija - "*sintegracija*" i "*sinterakcija*" univerziteta, privrede, vlade i društva dovode do razvoja jačeg institucionalnog okruženja za stimulisanje korišćenja znanja i inovacija (Ješić, J., 2016).

Kreatori politike u zemljama u tranziciji imaju priliku da razmotre rastući značaj zakonodavstva iz oblasti liR u podsticanju "*sintegracije*" i "*sinterakcije*" četverostrukog heliks modela na regionalnom i nacionalnom nivou. Omogućavanje stvaranja preduzetničkih univerziteta i razvoj infrastrukture za transfer tehnologija i struktura za komercijalizaciju su veoma važni koraci u negovanju patentiranja i licenciranja od strane univerziteta i naučno-istraživačkih institucija, zatim za akademsko preduzetničko obrazovanje i prakse za studente i fakultete, stvaranje univerzitetskih start-up firmi, povećanje uloge univerziteta kao partnera u regionalnim sistemima inovacija. Ključni značaj uloge

četverostruke spirale je isto tako potvrđen i u jačanju ljudskih resursa za inovacije i saradnju (regrutovanje kadrova iz privrede i javnog sektora od strane univerziteta i zapošljavanje osoblja i studenata sa univerziteta u privredi i javnom sektoru), stvarajući tako još više prostora za inovacione procese. Osim toga, kroz razvoj, implementaciju i praćenje indikatora četverostrukog heliks modela, analizom i sintezom odnosa i mobilnosti u četverostrukoj heliks institucionalnoj sferi (na lokalnom, nacionalnom, međunarodnom nivou), može se formirati sve jasnija slika stvarnosti o merenju efikasnosti transfera znanja generisanog na visokoškolskim institucijama i upotrebe znanja u državnim institucijama i privrednim subjektima.

ZAKLJUČAK

Izmenjeni uslovi na tržištu rada transformišu i ulogu visokobrazovnih institucija kao i ulogu diplomiranih studenata i njihovog prelaska sa visokobrazovne institucije na tržište rada, na dva načina. Prvo, njihovo usmeravanje na zapošljavanje u privredi i kao drugo, njihovo sticanje kompetencija i veština koje su potrebe na tržištu rada. Naime, ovi aspekti formiraju svest o važnosti jačanja sektora visokog obrazovanja kao i izgradnji okvira za njegovo povezivanje sa tržištem rada ali i ostalim akterima društva, kako bi se podstakla izgradnja inovacionih sistema i obezbedila konkurentnost nacionalne ekonomije. Ukoliko kao vrhovnu težnju procesa tranzicije pretpostavlja fiksno odredište (u većini zemalja u regionu je upravo to slučaj) kao što je tržišna privreda, to se kosi sa osnovnim principom globalne ekonomije, promenom. Umesto takvog zaokruženog željenog stanja, u vidu tranzicije ka tržišnoj ekonomiji, kao konačnog cilja, bolje je izabrati stanje kontinuirane tranzicije putem prihvatanja dinamične i konkurentske prirode razvoja tehnologije u globalnoj ekonomiji. Ovakvim odnosom prema shvatanju samog procesa tranzicije, dobija se više nego slepim nastavkom stvaranja novih uloga i veza između statičkih institucija. Države se još uvek ne odriču u potpunosti politika subvencionisanja, čime se dobija tranzicija ka mešovitom sistemu sačinjenom od tržišnih snaga i državnih podsticaja. Svakako, međusobne veze države, privrednog sektora i univerziteta se menjaju, od ranijih modela separacije i kontrole, ka interakciji u vidu «trostrukog heliksa» čije se relativno autonomne sfere preklapaju sa zajedničkim interesom unapređenja društva.

Promene u sferi obrazovanja ne mogu se posmatrati izdvojeno iz konteksta društvenih promena, koje su često pod uticajem odnosa političkih činilaca i drugih interesnih grupa, kao i ekonomskih potencijala zajednice. U aktuelnom

vremenskom razdoblju, univerzitet sa znanjem koje neguje i širi, sve više postaje generator promena u industriji, kulturi, politici i ostalim oblastima društvenog života. Uz sve suštinske i marginalne promene društvenih činioca koje su bile usmerene ka univerzitetima, intelektualne zajednice naučnih institucija i univerziteta su u velikoj meri bile faktori promena u društvu bez obzira na vremenski trenutak u istoriji. Radi što bržeg i efektivnijeg prevazilaženja problema u oblasti obrazovanja, a pre svega, naučnoistraživačkog rada, u periodu tranzicije trebalo bi akcenat staviti na veće angažovanje nastavnika na međunarodnim i domaćim projektima⁵ i više objavljivati rezultate istraživanja u časopisima sa SCI liste. Osim toga, transdisciplinarnost bi trebalo da bude nov pristup nauci, a veća pažnja posvećena prijavljivanju patenata kao rezultata naučnoistraživačkog rada. Takođe, poboljšanja se mogu videti u novom kvalitetu stvaranja transfera i korišćenja naučnih rezultata, kao i u menadžmentu transfera naučnoistraživačkih rezultata.

Globalni izazovi u informacionoj i digitalnoj sferi, zdravlju, zaštiti životne sredine i svim oblastima koje su zahvaćene remetilačkim silama mogu biti preokrenuti u šanse za ekonomski rast, implementacijom i zajedničkim komplementarnim delovanjem glavnih elementa četvorostrukog heliks modela. Kao takav, četvorostruki heliks model može kreirati bolji način koordinacije za poboljšanje produktivnosti, obima proizvodnje i inovacija. Pozitivnim odnosom prema upotrebi znanja i inovacija stvara se veći broj privrednih, državnih i finansijskih institucija zainteresovanih za ulaganja u inovacije, posebno u MSP sektoru. Kao što je u radu već istaknuto, Republika Srbija kao zemlja koja se još uvek nalazi u procesu tranzicije se mora potruditi da zadrži svoj naučnoistraživački potencijal. Pri tome pravna regulativa je na zadovoljavajućem nivou, pomenuta dva najvažnija zakona su usaglašena, ali bi se svakako još mnogo toga trebalo uraditi, pre svega, po pitanju prijavljivanja patenata. Sa druge strane, akcenat bi trebalo staviti i na stvaranje boljih uslova za naučnoistraživački rad na praktičnom nivou. Neophodno je, dakle, stimulisati razvoj univerziteta u najširem smislu reči, bez obzira na nepovoljno društveno-ekonomsko okruženje u kojem se nalazi.

U mnogim zemljama u tranziciji uvođenje novih univerzitetskih struktura putem novih zakona o obrazovanju veoma je teško, pogotovo dok fakulteti zadržavaju status posebnih pravnih lica.⁶ Ideja *integrisanog univerziteta* – jak centar i prateći

⁵ Videti šire: Hodolić i dr., *Bolonjski proces i naučni rad – iskustva FTN*, XVI Skup Trendovi razvoja: «Bolonja 2010: Stanje, dileme i perspektive», Kopaonik, 2010.

⁶ Zakonsko regulisanje školstva u modernoj Srbiji počelo je posle 1833. godine kada je donet prvi «Ustav narodnih škola Kneževine Srbije». Najznačajnija promena u drugoj

fakulteti i katedre, status pravnog lica koji se priznaje samo univerzitetu kao celini, kao i finansijska integracija koja se ogleda u tome da univerzitet ima samo jedan bankovni račun, a da fakulteti više nemaju svoje odvojene račune – promoviše se već nekoliko godina na zapadnom Balkanu, ali sa veoma ograničenim uspehom, jer novi zakoni nisu generalno usvojeni. Najveća implikacija činjenice da na državnim univerzitetima u ovim zemljama ne postoji pravna i finansijska integracija, odnosi se na praktičnu nemogućnost da se univerzitetu naplate opšti troškovi fakultetskih godišnjih prihoda, što rezultira ograničenim reformama i aktivnostima na nivou univerziteta.

Koncept Triple/Quadruple Helix Modela pokrenuo je tri glavna elementa (univerzitet, državu, privredu) od izolovanih ili bilateralnih, pa čak i trilateralnih oblika saradnje prema spiralnim multilateralnim dimenzijama saradničkih odnosa između tri institucionalne sfere, što doprinosi povećanju inovacionog kapaciteta celog društva na različitim nivoima. Uz ispunjavanje svojih tradicionalnih funkcija, svaka od institucionalnih sfera "preuzima ulogu druge" stvarajući tako nove sinergije – sintegracije i sinterakcije. Novi načini interdisciplinarnog stvaranja, širenja i upotrebe znanja u kojima učestvuju Triple Helix partneri podstiču projekte koji podrazumevaju saradnju prilikom istraživanja i osnivanja preduzeća.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Andrejević Panić, A. (2015), *Analiza usklađenosti visokog obrazovanja sa tržištem rada uz primenu strategije Evropa 2020*, Strukturne promene u Srbiji, str. 416-430, glavni urednik Ivan Stošić, Institut ekonomskih nauka, Beograd.

polovini XIX veka nastala je donošenjem Zakona o osnovnim školama krajem 1882. godine, kojim je uvedeno obavezno školovanje za svako dete koje živi u Srbiji. Savremena rešenja u Zakonu nisu mogla sama po sebi biti dovoljna – društvo je bilo još uvek ekonomski nerazvijeno da bi moglo da podnese sve zahteve modernizacije. Možemo izvući vrlo jasnu paralelu sa savremenim prilikama u svim manje razvijenim zemljama.

- [2] Andrejević Panić A., Ješić J., Vukadinović S. (2014), *Povezivanje visokog obrazovanja i tržišta rada uz primenu inovacionog modela trostrukog heliksa*, Časopis za poslovnu ekonomiju, preduzetništvo i finansije, god. VIII, br. 1/2014, vol. XIV, str. 217-238, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica.
- [3] Barr, N. A. (2005), *Alternative funding resources for higher education*, LSE Research Online, <http://eprints.lse.ac.uk/archive/00000280>.
- [4] European Commission (2012), *Rethinking Education: Investing in skills for better socio-economic outcomes*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions.
- [5] European Commission and EACEA and Eurydice (2012), *Funding of Education in Europe 2000–2012: The Impact of the Economic Crisis*, Luxembourg: Publications Office of the European Union, Eurydice Report.
- [6] European Commission and Eurydice and Eurostat (2007), *Key Data on Higher Education in Europe*, Brussels: Eurydice Report.
- [7] Eurostat (2009), *The Bologna Process in Higher Education in Europe: Key indicators on the social dimension and mobility*, European Commission.
- [8] Evropska komisija/EACEA/Eurydice (2014), *Modernizacija visokog obrazovanja u Evropi: Pristup, zadržavanje i zapošljivost*, Izveštaj Eurydice-a. Luksemburg: Kancelarija za publikacije Evropske unije.
- [9] Etzkowitz, H., Leydesdorff, L. (1999), *The future location of research and technology transfer*, *Journal of Technology Transfer*.
- [10] Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C. (2000), *The future of the university and the university of future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm*, *Research policy*, no. 29, str. 313-330.
- [11] Filipović M. and Vučenov S. (2012), *Global economic policy: G20 and the European Union*, *European Integration Process in Western Balkan Countries*, Chapter 17, pg. 330-345, Faculty of Economics of the University of Coimbra, Coimbra, Portugal.
- [12] Hodolič i dr. (2010), *Bolonjski proces i naučni rad – iskustva FTN*, XVI Skup Trendovi razvoja: «Bolonja 2010: Stanje, dileme i perspektive», Kopaonik.
- [13] Ješić, J. (2016), *Model četverostruke spirale (quadruple helix model) kao osnova nacionalnog inovacionog sistema*, doktorska disertacija, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica, COBISS.SR-ID 305844231.
- [14] Johnstone, B. D. (2004), *The economics and politics of cost sharing in higher education: comparative perspectives*, *Economics of Education Review*, vol. 23, Elsevier, str. 403–410.

- [15] Katić, A., Kiš, T., Ćosić, I., Vukadinović, S., Dobrodolac Šeregelj, T. (2015), *Modelling the Composite Competitiveness Index of the Knowledge-based Society*, Acta Polytechnica Hungarica, Vol. 12, No. 1, str. 229–249.
- [16] Leydesdorff, L., Meyer, M. (2006), *Triple Helix Indicators of Knowledge-Based Innovation Systems*, Research Policy, Vol. 35(10), str. 1441-1449
- [17] Penezić, N., Đuran, J. (2013), *Model trostruke spirale (the triple helix model) kao osnova nacionalnog inovacionog sistema*, Zbornik univerziteta Edukons za društvene nauke, 4. Knjiga, Sremska Kamenica: Univerzitet Edukons, str. 151- 165.
- [18] Radović-Marković M. (2015), *Uticaj obrazovanja na smanjenje nezaposlenosti i rast preduzetničkih poslova marginalizovanih grupa*, Strukturne promene u Srbiji, str. 394-415, glavni urednik Ivan Stošić, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [19] *Statistički kalendar Republike Srbije 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015*, Republika Srbija, Beograd: Republički zavod za statistiku.
- [20] *Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Srbije u periodu od 2010. do 2015. godine* (Sl. glasnik RS", br. 110/2005 i 18/2010 i 55/2013).
- [21] UNESCO (2015), *Education 2030, Framework for Action: Towards inclusive and equitable quality, education and lifelong learning for all*, Unesco.
- [22] UNESCO, UIS (2015), *A Roadmap to Better Data on Education Financing: Summary of UIS study on: How to leverage current initiatives: National Education Accounts, Public Expenditure Reviews, BOOST, Education Country Status Reports, and the UIS-UOE Data Collection*.
- [23] UIS (UNESCO Institute for Statistics) (2009), *Global education digest 2009: Comparing education statistics across the world*. Montreal: UNESCO Institute for Statistics.
- [24] Vukasović, M. i Babin, M. i Ivošević, V. i Lažetić, P. i Miklavič, K. (2009), *Finansiranje visokog obrazovanja u Jugoistočnoj Evropi: Albanija, Crna Gora, Hrvatska, Slovenija, Srbija*, Centar za obrazovne politike, Beograd, Srbija.
- [25] World Economic Forum (2014), *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, Full Data Edition, Geneva.
- [26] *Zakon o visokom obrazovanju*, Republika Srbija (Sl. glasnik RS, br. 76/2005, 100/2007 autentično tumačenje, 97/2008, 44/2010 i 93/2012).

POGLAVLJE 5

DRŽAVNA POMOĆ ZA ORGANSKU PROIZVODNJU U PRAVU EVROPSKE UNIJE

Siniša Domazet¹
Simonida Vukadinović²

Apstrakt

Državna pomoć za organsku proizvodnju je dopuštena, ukoliko su ispunjeni uslovi iz Ugovora o funkcionisanju Evropske unije i Smernica Evropske unije o državnoj pomoći u sektoru poljoprivrede i šumarstva, kao i u ruralnim područjima za period od 2014-2020. godine. U radu je izvršena teorijska i praktična analiza uslova pod kojima je dozvoljena dodela državne pomoći i analizirana praksa institucija Unije. Analiziran je slučaj u kome je Komisija odobrila dodelu državne pomoći od strane Nemačke za podršku participaciji u Programu kvaliteta organskih proizvoda i prodaji bio proizvoda. Autor se rukovodio sa dva metoda: pozitivno-pravnim metodom za analizu pozitivnih pravila u vezi sa državnom pomoći, kao i pravno-logičkim metodom indukcije i dedukcije.

Ključne reči: pravo, Evropska unija, državna pomoć, organska proizvodnja.

UVOD

Dodela državne pomoći u Evropskoj uniji (u daljem tekstu: EU) je zabranjena. O tome svedoči član 107(1) Ugovora o funkcionisanju EU (u daljem tekstu: UFEU), u kojem se ističe da, osim ako je Ugovorima drugačije predviđeno, svaka pomoć koju dodeli država članica ili koja se dodeljuje državnim sredstvima u bilo kojem obliku kojim se narušava ili preti da će se narušiti konkurencija stavljanjem

¹ Doc. dr Siniša Domazet, naučni saradnik, Fakultet za primenjenu bezbednost, Univerzitet Educons, Sremska Kamenica, Fakultet za menadžment, Univerzitet Metropolitan, Beograd, e-mail: sdomazetns@gmail.com

² Dr Simonida Vukadinović, mladi istraživač, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Educons, Sremska Kamenica, e-mail: simonida.vukadinovic@gmail.com

određenih preduzeća ili proizvodnje određene robe u povoljniji položaj, inkompatibilna je sa unutrašnjim tržištem u meri u kojoj utiče na trgovinu među državama članicama. Ipak, ovu zabranu ne treba shvatiti u apsolutnom smislu, na način da je dodela državne pomoći uvek i u svakoj situaciji nedopuštena. Naprotiv, u nekim slučajevima je njena dodela dozvoljena i donosi pozitivne efekte ne samo njenim korisnicima, već i privredi država članica u celini.

To su prepoznale institucije Unije, pa su stoga predviđeni izuzeci u odnosu na kruti član 107(1) UFEU. Pored opštih izuzetaka, navedenih u samom članu 107. UFEU, za oblast organske proizvodnje relevantne su Smernice Evropske unije o državnoj pomoći u sektoru poljoprivrede i šumarstva, kao i u ruralnim područjima za period od 2014-2020. godine (u daljem tekstu: Smernice) (Commission Notice, 2015), sa odgovarajućim izmenama iz 2015. godine (Commission Notice, 2015). Smernice postavljaju uslove i kriterijume prema kojima se pomoć za sektor poljoprivrede i šumarstva, kao i za ruralna područja, smatra kompatibilnom sa unutrašnjim tržištem, kao i kriterijume za određivanje područja koja ispunjavaju uslove iz člana 107(3) UFEU.

Pomenutim Smernicama su postavljeni uslovi za dodelu državne pomoći u velikom broju slučajeva, pri čemu će akcenat biti stavljen na državnu pomoć za organsku proizvodnju. Razume se, u određenim slučajevima državna pomoć neće biti odobrena po automatizmu, već je potrebno da institucije Unije, pre svega Komisija, provere ispunjenost svih uslova, kako bi se donela definitivna odluka. Tek ukoliko ta odluka bude pozitivna, tada se može govoriti o dodeli državne pomoći za ove namene.

U pogledu pravne prirode, Smernice se mogu svrstati u takozvano „meko pravo“ ili „pravo mekog normativiteta“ (Ćirić, 2010). S obzirom da „meko pravo“ nije pravno obavezujuće za države članice, izuzev ukoliko se one izričito ne saglase, to znači da „meko pravo“ obavezuje samo njegovog donosioca-Evropsku komisiju (Mestmäcker, E.J., Schweitzer, H., 2004). Ipak, to ne znači da meko pravo ne proizvodi neke praktične efekte (Blauberger, 2004). U početku je bila sporna čak i pravna osnova za postojanje „mekog prava“ (Aldestam, 2004), kao i nedovoljna preciznost terminologije sadržane u aktima koji spadaju u njegov opseg. S obzirom da se ovde nije radilo o aktima koji u formalno-pravnom pogledu obavezuju države članice, Komisija je morala da iznađe način kako da pomenute akte učini obavezujućim za njihove adresate. To je učinjeno na tri načina: 1) posrednom primenom „mekog prava“, odnosno njegovim inkorporisanjem u odluke Komisije kojih države članice moraju da se pridržavaju; 2) izričitim prihvatanjem akata „mekog prava“ od strane država članica; 3) Komisija je formalno-pravno

obaveznost akata „mekog prava“ provlačila i prilikom pregovora sa državama kandidatima za članstvo u EU (Gross, 2003), (Dylla, 1997), (Domazet, 2011).

POZITIVNO-PRAVNI PROPISI UNIJE U VEZI SA DRŽAVNOM POMOĆI ZA ORGANSKU PROIZVODNJU

Proces proširenja Evropske unije ušao je u novu fazu. Najnoviji dokaz snage transformacije politike proširenja EU je obezbeđivanje novog podsticaja u pravcu reformi u svim zemljama kandidatima za članstvo (Andrejević, Đuran, 2012).

U razvoju privreda većine zemalja bitnu ulogu imaju prirodni resursi koji često predstavljaju osnovni izvor privrednog razvoja, za neke usporavaju ekonomski rast, dok je za neke karakteristično i jedno i drugo, što određuju brojni činioci (Vukadinović, 2016).

Usklađivanje sa pravom i praksom Evropske unije jedan je od osnovnih zadataka Republike Srbije kao kandidata za članstvo u Uniji. Modernizacija ekonomije u celini, a posebno poljoprivrede, i potrebe da se ovaj sektor oblikuje na takav način da se sam može integrisati u okvir Zajedničke poljoprivredne politike, organska proizvodnja teško postiže zadovoljavajući razvoj. Na više od 11.000 hektara ostvaruje se proizvodnja (u okviru koje dominiraju voće i ratarske kulture), uz stalan rast proizvodnje žitarica i uljarica. Veći deo ovih proizvoda se izvozi, naročito u EU, jer je domaće tržište slabo razvijeno usled nedovoljne kupovne moći stanovništva. Međutim, prisutan je i trend sve snažnijeg razvoja domaćeg tržišta, iako je ono i dalje malo zbog slabe kupovne moći potrošača. Tražnja za organskim proizvodima postoji u mnogim zemljama, a Srbija ima izuzetne ekološke, klimatske i tehničke uslove da, pored tradicionalnog jagodastog i ostalog voća, proizvodi povrće, žitarice i uljarice iz organske proizvodnje, koje su veoma tražene na međunarodnom tržištu. No, kao i u poljoprivrednoj proizvodnji u našoj zemlji i gazdinstvima koja se bave organskom proizvodnjom potrebna je pomoć pri nabavci odgovarajuće mehanizacije, drugih tehničkih sredstava i kapitala kako bi podigli proizvodnu efikasnost do nivoa koji im obezbeđuje konkurentnost na nacionalnom, regionalnom i tržištu EU (Vukadinović, 2016).

Potrebe domaćeg tržišta su sve veće, jer se stanovništvo sve više odlučuje za konzumaciju organskih proizvoda, a i trenutni plasman ovih proizvoda ide ka ekonomski snažnim članicama Unije i to najviše ka Nemačkoj, koja zauzima 31% ukupnog evropskog tržišta organske hrane, slede Francuska sa 17%, Velika Britanija sa 10% i Italija sa 8% učešća. Pored toga što je veliki potrošač (74 evra po

glavi stanovnika) i proizvođač organske hrane (1 milion hektara pod organskom proizvodnjom), Nemačka je i veliki uvoznik ovih proizvoda (2%-95% u zavisnosti od proizvoda) (Marz et al., 2013).

U pogledu državne pomoći za organsku proizvodnju, zajednička načela koja se primenjuju na procenu njene kompatibilnosti sa unutrašnjim tržištem postavljena su u Komunikaciji o modernizaciji državne pomoći (Communication on State aid modernization COM, 2012), a Komisija će smatrati da je mera državne pomoći (za organsku proizvodnju) kompatibilna sa unutrašnjim tržištem, uz kumulativno ispunjenje sledećih uslova:

- 1) Doprinos jasno utvrđenom cilju od zajedničkog interesa: mera državne pomoći mora težiti cilju od zajedničkog interesa u skladu sa članom 107(3) UFEU;
- 2) Potreba za intervencijom države: mera državne pomoći mora biti usmerena na situaciju u kojoj pomoć može doneti znatno poboljšanje koje tržište ne može samo postići, uz otklanjanje jasno utvrđenog tržišnog nedostatka;
- 3) Primerenost mere pomoći: predložena mera pomoći mora biti odgovarajući instrument politike namenjen ispunjavanju cilja od zajedničkog interesa;
- 4) Učinak državne pomoći: državnom pomoći se mora promeniti ponašanje datog preduzeća ili datih preduzeća tako da se ona bave dodatnom delatnošću kojom se ne bi bavila bez pomoći, ili bi se njome bavila na ograničen ili drugačiji način;
- 5) Srazmernost pomoći (pomoć ograničena na potreban minimum): iznos pomoći mora biti ograničen na minimum potreban za podsticanje aktivnosti u predmetnom sektoru);
- 6) Izbegavanje velikih neopravdanih negativnih efekata na konkurenciju i trgovinu među državama članicama: negativni efekti pomoći moraju biti dovoljno ograničeni kako bi ukupan bilans mere bio pozitivan;
- 7) Transparentnost pomoći: države članice, Komisija, privredni subjekti i javnost moraju imati jednostavan pristup svim merodavnim aktima i važnim informacijama o pomoći dodeljenoj na osnovu tih akata (European Union Guidelines, 2014).

Kad je reč o državnoj pomoći za organsku proizvodnju, Komisija će zauzeti stav da je ta pomoć kompatibilna sa unutrašnjim tržištem u skladu sa članom 107(3)(c) UFEU ako udovoljava kako zajedničkim načelima ocenjivanja sadržanim u ovim Smernicama, tako i posebnim uslovima.

Posebni uslovi sadržani su u poglavlju 1.1.8. Smernica i odnose se na preduzeća koja se bave primarnom poljoprivrednom proizvodnjom. U tom smislu, državna pomoć po hektaru poljoprivredne površine može se dodeliti preduzećima ili grupi preduzeća koja dobrovoljno pristanu na prelazak na prakse i metode ekološke proizvodnje ili njihovo zadržavanje na način kako je utvrđeno u Uredbi Saveta (EZ) broj 834/2007 i koji su aktivni poljoprivrednici (European Union Guidelines, 2014).

Pomoć se dodeljuje samo za obaveze koje premašuju sledeće standarde i zahteve koji se moraju navesti i opisati u prijavi Komisiji:

- 1) Relevantni propisani standardi utvrđeni u skladu sa glavom VI poglavljem 1. Uredbe broj 1306/2013;
- 2) Relevantni kriterijumi i minimalne aktivnosti kako je utvrđeno u skladu sa članom 4. stavom 1. tačkom c podtačkama 1 i 2. Uredbe broj 1307/2013;
- 3) Relevantni minimalni zahtevi za korišćenje đubriva i sredstava za zaštitu bilja, kao i
- 4) Drugi relevantni propisani zahtevi utvrđeni nacionalnim pravom (European Union Guidelines, 2014).

Obaveze moraju biti izvršene tokom početnog perioda od pet do sedam godina. Međutim, ako se državna pomoć dodeljuje za prelazak na organsku proizvodnju, države članice mogu odrediti kraći početni period koji odgovara periodu prelaska. Ako se pomoć odobrava za održavanje organske proizvodnje, države članice mogu predvideti godišnje produženje nakon dovršetka početnog perioda. Za nove obaveze u vezi sa održavanjem koja slede odmah nakon obaveze iz početnog perioda, države članice mogu odrediti kraći period (Commission Notice, 2015). Tamo gde je to primenjivo, potrebno je poštovati pravila za plaćanja povezana sa područjima utvrđenih u članu 47. Uredbe broj 1305/2013 i delegiranim aktima donetim na osnovu te odredbe (European Union Guidelines, 2014).

Državna pomoć će se odrediti sa osloncem na takozvane prihvatljive troškove (eligible costs). Tako, državnom pomoći se korisnicima u celini ili delimično nadoknađuju dodatni troškovi i gubitak prihoda koji proizlaze iz obaveza. Kad je to potrebno, pomoć može obuhvatati i transakcione troškove sa maksimalnom vrednošću od 20% premije plaćene za tu obavezu. Ako obaveze preuzimaju grupe preduzeća, maksimalan nivo iznosi 30%. Pomoć se dodeljuje godišnje (European Union Guidelines, 2014).

Međutim, ako država članica želi da nadoknadi transakcione troškove prouzrokovane preuzimanjem obaveza u vezi sa organskom proizvodnjom, mora

pružiti uverljiv dokaz tih troškova, na primer predstavljanjem upoređenja sa troškovima preduzeća koja nisu preuzela takve obaveze. Komisija, stoga, obično neće odobriti državnu pomoć za transakcione troškove za nastavak ranije preuzetih obaveza povezanih sa organskom proizvodnjom, izuzev ako država članica dokaže da ti troškovi i dalje nastaju ili da se snose novi transakcioni troškovi (European Union Guidelines, 2014).

Ako se transakcioni troškovi izračunavaju na osnovu prosečnih troškova i/ili prosečnih poljoprivrednih gazdinstava, države članice moraju dokazati da se posebno velikim preduzećima ne daje prevelika nadoknada. Za potrebe izračunavanja nadoknade, države članice trebale bi uzeti u obzir da li su predmetni transakcioni troškovi nastali po preduzeću ili po hektaru (European Union Guidelines, 2014). Pomoć ne može biti dodeljena u skladu sa ovim odeljkom za obaveze koje su obuhvaćene agro-klimatskom merom ili za troškove obuhvaćene odeljkom o pomoćima čiji je cilj podsticanje učešća proizvođača poljoprivrednih proizvoda u sistemima kvaliteta. Pomoć za ulaganja u primarnu proizvodnju i preradu i stavljanje na tržište ekoloških proizvoda podležu odredbama odeljka o pomoći za ulaganja (European Union Guidelines, 2014).

Kad je reč o iznosu pomoći, maksimalan iznos predviđen Smernicama je 600 evra po hektaru godišnje za jednogodišnje useve, 900 evra po hektaru godišnje za specijalizovane višegodišnje useve, a 450 evra po hektaru godišnje za ostala korišćenja zemljišta. Te gornje granice moguće je u izuzetnim slučajevima i premašiti, uzimajući u obzir posebne okolnosti koje moraju biti obrazložene (European Union Guidelines, 2014).

Procesno-pravna kontrola državne pomoći za organsku proizvodnju

Procesno-pravna kontrola državne pomoći je nadnacionalnog karaktera i sprovodi je Komisija u skladu sa odgovarajućim propisima. Ona je neophodna i opravdana, ali samo u slučajevima kada mere državne pomoći prete da ugroze konkurenciju i negativno utiču na trgovinu među državama članicama. Sve navedeno važi i za oblast zaštite životne sredine, što se i potvrdilo u brojnim slučajevima u praksi (Domazet, 2015).

U pogledu procesno-pravne kontrole državne pomoći za organsku proizvodnju, primenjuje se Uredba saveta 1589/2015 o utvrđivanju detaljnih pravila primene člana 108. Ugovora o funkcionisanju Evropske unije (kodifikovani tekst) [5]. U skladu sa pomenutom Uredbom, državnu pomoć, odnosno planove za dodelu te pomoći za organsku proizvodnju države članice moraju da notifikuju Komisiji. U

tom smislu, predviđene su dve procedure: a) prethodno ispitivanje date mere državne pomoći i b) službeni istražni postupak. Suština prve procedure je da Komisija stekne uvid i formira mišljenje o kompatibilnosti mere državne pomoći sa unutrašnjim tržištem, dok službeni istražni postupak služi Komisiji da stekne detaljan uvid u celokupan slučaj koji bi se odnosio na prijavljenu meru državne pomoći za organsku proizvodnju.

Nakon što država članica notifikuje pomoć, Komisija će ispitati predmetnu notifikaciju što je pre moguće (ako je prijava potpuna, u suprotnom tražiće dostavljanje dodatnih informacija), a odluka mora biti doneta u roku od dva meseca od dana nakon što je notifikacija primljena (Council Regulation (EU), 2015).

Nakon što ispita dostavljeni plan pomoći za organsku proizvodnju od strane države članice, Komisija može zaključiti da se u datom slučaju uopšte ne radi o državnoj pomoći, može zaključiti da je predmetna mera kompatibilna (spojiva) sa unutrašnjim tržištem, ili može zauzeti stav da postoje sumnje u pogledu kompatibilnosti prijavljene mere pomoći za organsku proizvodnju. U potonjem slučaju, Komisija će doneti odluku o pokretanju službenog istražnog postupka (Council Regulation (EU), 2015). Pomenute odluke se donose u roku od dva meseca, a rok počinje da teče dan nakon prijema potpune prijave. Prijava se smatra potpunom ako u roku od dva meseca od njenog prijema, ili od prijema bilo kakvih dodatnih zatraženih podataka, Komisija ne zatraži nikakve dalje podatke. Rok se može i produžiti na obostranu saglasnost Komisije i date države članice, a mogu se odrediti i kraći rokovi³. Ukoliko Komisija ne donese odluku u pomenutom roku od dva meseca, smatraće se da je Komisija odobrila pomoć, a nakon toga data država članica može pristupiti sprovođenju predmetnih mera nakon što o tome unapred obavesti Komisiju, izuzev ako Komisija u roku od 15 dana od prijema pomenutog obaveštenja ne donese odluku u skladu sa ovim članom⁴.

Treba napomenuti da se preliminarna faza postupka odvija isključivo između Komisije i države članice. Dakle, samo država članica može u ovoj fazi podnositi komentare, izjave ili druge navode u vezi sa stavovima Komisije, a argumentacija drugih zainteresovanih subjekata rezervisana je za fazu službenog istražnog postupka. U praksi je čest slučaj da država članica, korisnik pomoći i Komisija vrše različite oblike neformalnih sastanaka, konsultacija u vezi sa merama pomoći koje bi se notifikovale Komisiji. Bez obzira na činjenicu da ovakvi neformalni pregovori

³ Uredba o postupku, čl. 4(5).

⁴ Uredba o postupku, čl. 4(6).

nisu predviđeni propisima Unije, oni se vrlo često praktikuju, naročito ako se radi o složenijim slučajevima. Razume se, na ovaj način država članica može da unapred sazna kakav će biti stav Komisije u pogledu mere pomoći (na primer, za organsku proizvodnju) koju namerava da notifikuje, što joj omogućava da u budućem periodu izbegne sporove sa Komisijom.

Odluka o pokretanju službenog istražnog postupka sadrži sažeti prikaz svih bitnih činjeničnih i pravnih pitanja, obuhvata prethodnu ocenu Komisije o tome predstavlja li predložena mera pomoć, ali navodi i moguće sumnje u pogledu njene kompatibilnosti sa načelima unutrašnjeg tržišta. Odlukom se od date države članice i od drugih zainteresovanih strana zahteva da u propisanom roku, koji po pravilu ne sme biti duži od mesec dana, iznesu primedbe. Može se propisati i duži rok, ukoliko je reč o valjano utemeljenim slučajevima⁵. Primljene primedbe se prosleđuju datoj državi članici. Ako neka zainteresovana strana tako zahteva zbog potencijalne štete, datoj državi članici uskraćuju se podaci o njenom identitetu. Na pristigle primedbe data država članica može odgovoriti u propisanom roku koji po pravilu ne sme biti duži od mesec dana, sem u slučaju kad se radi o valjano zasnovanim slučajevima⁶.

Kada Komisija pokrene službeni istražni postupak, posebno u pogledu tehnički složenih slučajeva koji podležu sadržajnom ocenjivanju, Komisija može, ako podaci koje je data država članica dostavila tokom prethodnog ispitivanja nisu dovoljni, od druge države članice, preduzetnika ili udruženja preduzetnika zatražiti sve tržišne podatke koji su Komisiji potrebni za završetak ocene predmetne mere vodeći računa o načelu proporcionalnosti, posebno u odnosu na mala i srednja preduzeća⁷.

Komisija može zatražiti podatke samo ako su ograničeni na službene istražne postupke za koje je Komisija utvrdila da su do sada bili neefikasni i ako se radi o korisnicima pomoći, ako data država članica pristane ispuniti zahtev⁸. Preduzetnici ili udruženja preduzetnika koji dostavljaju podatke na zahtev Komisije za dostavljanje tržišnih podataka istovremeno dostavljaju svoj odgovor Komisiji i datim državama članicama, ako dostavljeni dokumenti ne obuhvataju podatke koji su poverljivi u odnosu na tu državu članicu. Pri tom, Komisija usmerava i prati

⁵ Uredba o postupku, čl. 6(1).

⁶ Uredba o postupku, čl. 6(2).

⁷ Uredba o postupku, čl. 7(1).

⁸ Uredba o postupku, čl. 7(2).

prenos podataka između datih država članica, preduzetnika ili udruženja preduzetnika i potvrđuje navodnu poverljivost prenesenih podataka⁹.

Komisija zahteva samo podatke kojima raspolažu država članica, preduzetnik ili udruženje preduzetnika na koje se odnosi zahtev. Države članice dostavljaju podatke na osnovu jednostavnog zahteva i u roku koji odredi Komisija koji, po pravilu, ne bi trebao biti duži od mesec dana. U slučaju kada država članica ne dostavi tražene podatke u tom roku, ili dostavi nepotpune podatke, Komisija šalje podsetnik. Takođe, Komisija može od preduzetnika ili udruženja preduzetnika putem jednostavnog zahteva zahtevati dostavljanje podataka. Tada će navesti pravni osnov i svrhu zahteva kao i podatke koje traži i određuje srazmeran rok do kojeg podaci moraju biti dostavljeni, a uputiće i na novčane kazne u slučaju dostavljanja netačnih ili obmanjujućih podataka¹⁰.

Od preduzetnika ili udruženja preduzetnika Komisija može, uz pomoć odluke, zahtevati dostavljanje podataka. Ako Komisija odlukom zahteva od preduzetnika ili udruženja preduzetnika dostavljanje podataka, ona će navesti pravni osnov, svrhu zahteva, kao i podatke koje traži i odrediće srazmeran rok za dostavljanje tih podataka. Uz to, Komisija će takođe navesti i novčane kazne ili će, po potrebi, navesti ili izreći periodične penale (do 1% njihovog ukupnog prihoda ostvarenog u prethodnoj poslovnoj godini, bilo da je to učinjeno namerno ili krajnjom nepažnjom). Prilikom utvrđivanja iznosa novčane kazne ili periodičnog penala uzima se u obzir priroda, ozbiljnost i trajanje povrede propisa, istovremeno vodeći računa o načelima proporcionalnosti i primerenosti, naročito u odnosu na mala i srednja preduzeća¹¹. Osim toga, Komisija upućuje na pravo preduzetnika ili udruženja preduzetnika da zatraže od Suda EU preispitivanje odluke. Pomenuti sud ima neograničenu nadležnost u smislu člana 261. UFEU u pogledu preispitivanja novčanih kazni ili periodičnih penala koje je izrekla Komisija. On može poništiti, smanjiti ili povećati izrečenu novčanu kaznu ili periodični penal¹². Periodični penali ne prelaze 5% vrednosti prosečnog dnevnog prometa datog preduzetnika ili udruženja u prethodnoj poslovnoj godini za svaki radni dan zakašnjenja, računajući od dana utvrđenog u odluci, dok ne dostave potpune i tačne podatke kako je zahtevano ili zatraženo od strane Komisije¹³.

⁹ Uredba o postupku, čl.7(3).

¹⁰ Uredba o postupku, čl.7(4-6).

¹¹ Uredba o postupku, čl. 8(3).

¹² Uredba o postupku, čl.8(6).

¹³ Uredba o postupku, čl.8(2).

Nakon što se okonča službeni istražni postupak, Komisija će doneti odgovarajuću odluku o notifikovanoj meri pomoći (za organsku proizvodnju). Tako, u slučaju kada Komisija ustanovi da, gde je to primereno nakon izmene od strane dotične države članice, notifikovana mera ne predstavlja pomoć, Komisija takav nalaz beleži u obliku odluke. Drugo, ako Komisija ustanovi da, gde je to primereno u skladu sa izmenom od strane dotične države članice, su sumnje u pogledu kompatibilnosti notifikovane mere sa načelima unutrašnjeg tržišta otklonjene, Komisija donosi odluku kojom se utvrđuje da je predmetna pomoć u skladu sa načelima unutrašnjeg tržišta (pozitivna odluka). U toj odluci će se navesti koji je izuzetak iz UFEU primenjen. Treće, Komisija pozitivnoj odluci može priložiti uslove pod kojima se pomoć može smatrati kompatibilnom sa načelima unutrašnjeg tržišta te može utvrditi obaveze kako bi omogućila praćenje poštovanja donete odluke (uslovna odluka). Najzad, u slučaju kada Komisija ustanovi da notifikovana pomoć nije kompatibilna sa unutrašnjim tržištem, donosi odluku o neprimenjivanju predmetne pomoći (negativna odluka) (Council Regulation (EU), 2015). Potonja odluka je, ujedno, najnepovoljnija odluka za državu članicu.

Nakon što se okonča službeni istražni postupak, Komisija će doneti odgovarajuću odluku o notifikovanoj meri pomoći (za organsku proizvodnju). Tako, u slučaju kada Komisija ustanovi da, gde je to primereno nakon izmene od strane dotične države članice, notifikovana mera ne predstavlja pomoć, Komisija takav nalaz beleži u obliku odluke. Drugo, ako Komisija ustanovi da, gde je to primereno u skladu sa izmenom od strane dotične države članice, su sumnje u pogledu kompatibilnosti notifikovane mere sa načelima unutrašnjeg tržišta otklonjene, Komisija donosi odluku kojom se utvrđuje da je predmetna pomoć u skladu sa načelima unutrašnjeg tržišta (pozitivna odluka). U toj odluci će se navesti koji je izuzetak iz UFEU primenjen. Treće, Komisija pozitivnoj odluci može priložiti uslove pod kojima se pomoć može smatrati kompatibilnom sa načelima unutrašnjeg tržišta te može utvrditi obaveze kako bi omogućila praćenje poštovanja donete odluke (uslovna odluka). Najzad, u slučaju kada Komisija ustanovi da notifikovana pomoć nije kompatibilna sa unutrašnjim tržištem, donosi odluku o neprimenjivanju predmetne pomoći (negativna odluka) (Council Regulation (EU), 2015). Potonja odluka je, ujedno, najnepovoljnija odluka za državu članicu (Council Regulation (EU), 2015).

U praksi se pokazalo da povraćaj nezakonito dodeljene državne pomoći ne ide ni lako, niti brzo. Kao uzrok za otežano sprovođenje odluka o povraćaju pomoći se navode nedostatak preciznosti u odlukama o povraćaju, kao i dugotrajne procedure povraćaja pomoći, koje se sprovode u skladu sa nacionalnim zakonodavstvom date države članice (Mariñas, 2005). Sem toga, države članice su

se često pozivale na odredbe nacionalnog zakonodavstva, kao prepreku za realizaciju odluke o povraćaju pomoći (Case C-303/88, 1991), loše ekonomske prilike korisnika pomoći [8], administrativno-tehničke teškoće (Case C-280/95,1998), ali i na strah od nerešivih teškoća interne prirode (Case C-6/97,1999).

Praksa institucija Unije

Kad je reč o praktičnoj primeni odredaba Smernica koje se odnose na državnu pomoć za organsku proizvodnju, ona nije naročito bogata, što je i razumljivo, s obzirom na relativno kraći period primene Smernica.

U vezi sa ovim oblikom državne pomoći zabeležen je slučaj državne pomoći za podršku participaciji u Programu kvaliteta organskih proizvoda i prodaji bio proizvoda, koju je nameravala da dodeli Nemačka (Case SA No SA.41364, 2015). Korisnici pomoći su trebali da budu farmeri koji su bili voljni da učestvuju u šemi kvaliteta i proizvođači, prerađivači i trgovci bio-proizvodima koji poseduju bio-oznaku. Velika preduzeća su bila isključena iz ove šeme. Ukupan iznos predviđene pomoći je bio 9 miliona evra. Pomoć je dodeljena grupama korisnika oznake kvaliteta, marketinškim organizacijama, kao i ostalim agrarnim organizacijama i organizacijama proizvodnje hrane, nezavisno od njihove zakonske forme. Pomoć je bila dostupna bez diskriminacije svim prihvatljivim farmerima i preduzećima aktivnim u preradi i marketingu poljoprivrednih proizvoda u datoj oblasti, zasnovana na objektivno definisanim uslovima. Namera je bila da se dodeli pomoć u skladu sa intenzitetom do 100% prihvatljivih troškova za mere usmerene ka: informisanju javnosti o zakonskim odredbama koje regulišu Bio-Logo kao i druge karakteristike proizvoda označenih sa Bio-Logo, merama usmerenim kao ohrabrivanju potrošača da kupuju proizvode označene sa Bio-Logo, kao i aktivnostima istraživanja tržišta, usmerenih ka unapređenju performansi šeme kvaliteta, dizajnu i koncepciji proizvoda, kao i boljem sistemu kontrole. Cilj šeme pomoći je bila proizvodnja organskih proizvoda visokog kvaliteta, zaštita takvog kvaliteta i obezbeđenje informacija potrošačima o kvalitetu organskih proizvoda. Generalni cilj ove šeme pomoći je bio da se poveća broj preduzeća koja proizvode visokokvalitetne poljoprivredne proizvode i promovišu prodaju tih proizvoda. Komisija je, nakon sprovođenja odgovarajuće procedure, utvrdila da se u predmetnom slučaju radi o državnoj pomoći, i da je državna pomoć kompatibilna sa unutrašnjim tržištem, u skladu sa članom 107(3) (c) UFEU.

ZAKLJUČAK

Na osnovu rečenog, može se zaključiti da je državna pomoć za organsku proizvodnju dopuštena u pravu EU, ukoliko su ispunjeni uslovi postavljenim Ugovorom o funkcionisanju EU, kao i Smernicama. Dodela državne pomoći za ovu namenu je veoma korisna, imajući u vidu obim ulaganja neophodan za organizovanje organske proizvodnje. Ipak, ukoliko države članice ne ispoštuju kriterijume postavljene u propisima Unije o državnoj pomoći, ona se neće moći dodeliti. Čini se da će najveći problem u budućem periodu biti upravo sa nezakonito dodeljenom državnom pomoći, s obzirom na latentni sukob interesa između država članica i Komisije. Države članice će uvek na prvom mestu gledati vlastite nacionalne interese, za razliku od Komisije, koja će štiti interese Unije kao celine. U slučaju da Komisija naloži povraćaj nezakonite državne pomoći za organsku proizvodnju, tada će države članice neizostavno morati da postupe po nalogu Komisije. Iako su države članice u praksi navodile različite razloge za nepostupanje po nalogu Komisije, Komisija nije bila nimalo bolećiva prema takvim stavovima država članica. Jedini slučaj kada će Komisija prihvatiti navod države članice je kada država članica dokaže da je povraćaj pomoći apsolutno nemoguć, što je standard koji će biti jako teško dokazati. Sve navedeno važi i za državnu pomoć za organsku proizvodnju. U tom pogledu, zakonodavstvo i praksa u vezi sa ovim oblikom državne pomoći biće od velikog značaja za Republiku Srbiju, imajući u vidu velike potencijale za proizvodnju organskih proizvoda.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Aldestam, M., *Soft Law in the State Aid Policy Area*, y: Mörrth, U., *Soft Law in Governance and Regulation: An Interdisciplinary Analysis*, 2004., str. 11-36, preuzeto iz: Blauburger, M., *From Negative to Positive Integration? European State Aid Control Through Soft and Hard Law*, 2004., str. 13.

-
- [2] Andrejević A., Đuran J., 2012, Economic growth and development of south Eastern European countries within process of the integration to the EU, European Integration Process in Western Balkan Countries, Chapter 8, str. 164. Coimbra, Portugal
- [3] Blauberger, M., *From Negative to Positive Integration? European State Aid Control Through Soft and Hard Law*, 2004., str. 8.
- [4] Communication on State aid modernization COM(2012) 209 of 8.5.2012.
- [5] Council Regulation (EU) 2015/1589 of 13 July 2015 laying down detailed rules for the application of Article 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union, OJ L 248, 24.9.2015, p. 9, čl. 12-16, čl. 4, 5, 9, 12-16.
- [6] Commission Notice amending the European Union Guidelines for State aid in the agricultural and forestry sectors and in rural areas 2014 to 2020, OJ C 390, 24.11.2015, str. 4–9
- [7] Case C-303/88 *Italy v. Commission* [1991] ECR I-1433.
- [8] Case C-52/84 *Commission v. Belgium* [1986] ECR 89.
- [9] Case C-280/95 *Commission v Italy* [1998] ECR I-259.
- [10] [Case C-6/97 *Italy v. Commission* [1999] ECR I-2981.
- [11] Case SA No SA.41364 (2015/N)-Promotion of participation to the Organic Quality Programme and the sale of bio products
- [12] Ćirić, A., *Međunarodno trgovinsko pravo*, Niš, 2010., str. 73-75.
- [13] Domazet, S., *Pravna regulativa i održivi razvoj- „soft-law“ kao izvor prava u oblasti zaštite životne sredine*, Ecologica, 2011., str. 548-552.
- [14] Domazet, S., *Kontrola državne pomoći za zaštitu životne sredine u Evropskoj uniji*, Ecologica, Vol. 22, br. 77/2015., str. 81.
- [15] Dylla, B., *Does the European Union Matter? The Effects of the Single Market on National State Aid Expenditure*, Fifth Biennial Conference of the European Union Studies Association (EUSA), Seattle, 1997., preuzeto iz: Blauberger, M., *From Negative to Positive Integration? European State Aid Control Through Soft and Hard Law*, 2004., str. 17.
- [16] European Union Guidelines for State aid in the agricultural and forestry sectors and in rural areas 2014 to 2020, [2014], OJ C204/01, t. 39, 265-277.
- [17] Gross, I., *Das europäische Beihilfenrecht im Wandel: Probleme, Reformen und Perspektiven*, 2003., str. 103, preuzeto iz: Blauberger, M., *From Negative to Positive Integration? European State Aid Control Through Soft and Hard Law*, 2004., str. 17.
- [18] Mariñas, N., *Enforcement of State aid recovery decisions*, Competition Policy Newsletter, 2/2005, str. 18-19.
- [19] Marz, U. i Kalentić, M. i Stefanović, E. i Simić, I. (2013) *Organska poljoprivreda u Srbiji 2013*, Beograd: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

-
- [20] Mestmäcker, E.J., Schweitzer, H., *Europäisches Wettbewerbsrecht*, 2004., preuzeto iz: Blauburger, M., *From Negative to Positive Integration? European State Aid Control Through Soft and Hard Law*, 2004., str. 13.
- [21] Vukadinović, S., (2016) Zaposlenost kao faktor privrednog razvoja Republike Srbije, doktorska disertacija, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Educons, Sremska Kamenica, Srbija, str.182, 219, 220.

POGLAVLJE 6

ANALIZA KONCENTRACIJE U FINANSIJSKOM SEKTORU

Tijana Kaličanin¹

Azra Hanić²

Apstrakt

Cilj rada je identifikacija tipa strukture i ocena inteziteta konkurencije u sektoru osiguranja i bankarskom sektoru u 2015. godini pomoću rezultata statičke i dinamičke analize koncentracije. U Republici Srbiji bankarski sektor i sektor osiguranja zajedno predstavljaju značajan faktor razvoja finansijskog i sistema. Brojnost ovih finansijskih institucija i disperzija njihovih pojedinačnih udela određuju konkurentsku strukturu, koja se iskazuje koncentracijom. Analiza koncentracije je bitna s obzirom na to da stepen koncentracije ukazuje na odnos među konkurentima na određenom tržištu kao i na uticaj koji svako od konkurenata ima na korisnike usluga, granu i privredu u celini. U radu su pored validnih mera koje su najčešće sastavni deo dinamičke serije izveštaja NBS-e (HHI i CR), primenjeni: Džini koeficijent, Rozenblat indeks, koeficijent entropije i Lorencova kriva. Grupa indeksa daje veću mogućnost određivanja tržišne strukture i pouzdaniju komparaciju analiziranih sektora. Grafički su prikazane vrednosti HHI i CR indeksa za vremensku seriju 2007-2015. godina koje ukazuju na moguće tendencije kretanja indeksa, odnosno promene u finansijskom sektoru.

Ključne reči: tržišna koncentracija, sektor osiguranja, bankarski sektor, konkurencija

UVOD

Svetska ekonomska kriza se vrlo brzo domino efektom preko finansijskih institucija (na prvom mestu banaka) čija su predstavništva bila na američkom finansijskom

¹ Ma Tijana Kaličanin, Beogradska bankarska akademija, e-mail: tijana.kalicanin@bba.edu.rs

² dr Azra Hanić, docent, Beogradska bankarska akademija, e-mail: azra.hanic@bba.edu.rs

tržištu proširila na Evropu. Prvi vidljivi znaci svetske krize u regionu reflektovali su se kako u padu likvidnosti u finansijskom sektoru tako i u otežanom reformisanju finansijskih institucija (Vuković, Domazet, 2015, str. 166). Na usporavanje privredne aktivnosti uticalo je i povlačenje depozita stanovništva kod banaka, usporavanje kreditne aktivnosti banaka prema privredi i stanovništvu, povećanje troškova stranog finansiranja, jačanje pritiska na devizni kurs i povećanje kreditnog rizika (Bošnjak, 2008, str. 14). Pojam koncentracije u finansijskom sektoru definiše oblik povezivanja institucija, kojim one dolaze pod zajedničku kontrolu, te se među njima stvara određeni nivo ekonomskog zajedništva koji do trenutka udruživanja nije postojao (Šutić, 2009, str. 297).

Brojna empirijska istraživanja koncentracije tržišta osiguranja pokazuju da su tržišta osiguranja zemalja u tranziciji Centralne i Istočne Evrope do početka 90-ih godina prošlog veka karakterisali visok stepen koncentracije i prisustvo jedne ili manjeg broja državnih kompanija sa kumulativnim tržišnim učešćem iznad 90% (Tipurić, Pejić, Pavić, 2008). Istraživači koji su analizirali koncentraciju tržišta neživotnog osiguranja ex jugoslovenskih republika zaključili su da postoji signifikantan uticaj tržišne strukture i liberalizacije na profitabilnost učesnika na ovim tržištima (Njegomir, Stojić, Marković, 2011).

U Srbiji i u zemljama u okruženju (naročito u zemljama zapadnog Balkana) prisutan je nedostatak inovativnosti u finansijskom sistemu zbog plitkog i nerazvijenog tržišta, političkog, ekonomskog i kreditnog rizika, visoke stope siromaštva, nerazvijenog segmenta berzanskog poslovanja, valutnih oscilacija, visokog nivoa inflacije i drugih makroekonomskih indikatora poput: spoljnotrgovinskog deficita, javnog duga, priliva stranih direktnih investicija (Domazet, Hanić, Hanić, 2015, str. 25). Države koje prolaze kroz tranzicioni period karakterišu zajednička obeležja u finansijskom sektoru i to: nestabilnost industrijske strukture, nepostojanje čvrstih pravila, sužen asortiman na segment samo ključnih usluga, previsoka cena kapitala, nepostojanje jasnih strateških ciljeva (Tipurić, Kolaković, Dumičić, 2002, str. 470).

TRŽIŠNA KONCENTRACIJA

S obzirom na to da se pojmovi tržišna moć i tržišno učešće često koriste kao sinonimi u ekonomskoj literaturi, postupak merenja tržišne moći svodi se najčešće na merenje tržišne koncentracije, pri čemu osnovni indikator tržišne moći predstavlja veličina tržišnog udela preduzeća. Koncentracija ponude grane je važna za određivanje tržišnih struktura, odnosno utvrđivanje karakteristika koje

odlikuju jedno tržište. Pod koncentracijom ponude podrazumeva se stepen u kome je ukupan obim ponude ili prodaje na jednom tržištu, koncentrisan na manji broj preduzeća (Kostić, 2008).

Relativni broj pojedinačnog tržišnog učešća se najčešće koristi prilikom utvrđivanja stepena koncentracije ponude. Između tržišnog učešća i profitabilnosti postoji pozitivna korelisanost, odnosno porast učešća implicira veću profitabilnost, te iz tog razloga kompanije nastoje ka povećavanju istog. Težnja da se ostvari veće tržišno učešće za posledicu ima veći stepen koncentracije ponude (Amato, Wilder, 2004, str. 412).

Broj faktora koji utiče na nivo koncentisanosti je veliki ali se svi mogu podeliti u dve grupe: glavne i dodatne. Glavni faktori svakako imaju veći uticaj i značaj za određivanje vrednosti indikatora koncentracije za razliku od dodatnih. Kostić navodi tri glavna faktora koji utiču na stepen koncentracije ponude: 1. broj konkurenata koji posluju na tržištu, 2. disperzija tržišnog učešća između konkurenata i 3. barijere ulaska i izlaska iz grane (Kostić, 2008, str. 90). U slučaju postojanja samo jednog preduzeća na strani ponude ne postoji potreba za određivanjem stepena koncentracije jer takvo tržište odlikuje jedinstvena tržišna struktura – monopol.

RELEVANTNO TRŽIŠTE

Da bi se primenila pravila sadržana u Zakonu o zaštiti konkurencije prvi korak je utvrđivanje relevantnog tržišta. Koncept relevantnog tržišta odudara od uobičajenog shvatanja tržišta u mikroekonomiji, mada su supstitucija tražnje i ponude osnovni analitički elementi za njegovo određivanje (Labus, 2008).

Da bi se utvrdilo relevantno tržište, autori najčešće navode dve odrednice – vrsta robe i usluga i geografska granica ponude istih. Prvi korak je odrediti vrstu proizvoda odnosno robe ili usluga, a zatim granice tržišta na kome se prodaju i kupuju. Naše pravo prihvata definiciju relevantnog tržišta koja postoji u EU - na osnovu Zakona o zaštiti konkurencije relevantno tržište je relativno zaokružen geografski prostor na kome postoje isti uslovi konkurencije, koji se bitno razlikuju od uslova konkurencije na drugim geografskim prostorima, i gde se prodaju proizvodi koji su zamenljivi pod prihvatljivim uslovima od strane korisnika u pogledu svojstva, namene i cene koju imaju (Kostić, 2008). Bitno je napomenuti da je relevantno tržište skup proizvoda koji imaju istu namenu a čiji su korisnici spremni da ih zamene pod uslovima odgovarajuće cene.

Na ovakvom tržištu učesnici učestvuju na strani ponude i tražnje pod jedinstvenim uslovima konkurencije koji se bitno razlikuju od teritorije drugih relevantnih tržišta. Relevantno tržište je uži koncept od opšteg pojma tržišta koji ubuhvata razmenu roba i usluga na svim područjima nezavisno od uslova konkurencije i postojanja zamenljivih proizvoda (Navarro et al., 2005, str. 92).

METODOLOGIJA RADA

U istraživanju je analiziran stepen koncentracije u sektoru osiguranja i bankarskom sektoru u 2015. godini na nivou Republike Srbije. Za izračunavanje vrednosti indeksa korišćene su apsolutne i relativne vrednosti pojedinačnih plasmana i premija kao najdominantnije stavke u aktivni bilansa stanja.

Herfindal-hiršmanov indeks

Herfindal – Hiršmanov indeks predstavlja zbir kvadrata pojedinačnih tržišnih učešća firmi u jednoj industrijskoj grani (Martin, 2002, str. 336). U opštem slučaju, veća numerička vrednost Herfindalovog indeksa indicira slabiji intenzitet konkurencije odnosno veću ekonomsku moć tržišnih učesnika. Zbog načina na koji je konstruisan, Herfindalov indeks ima analitičku prednost u poređenju sa racionom koncentracije, koja se ogleda u tome što ovaj indeks daje veći ponder većim preduzećima. Može se predstaviti preko sledeće jednačine (Šaj, 2005, str. 172):

$$HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2$$

gde S_i predstavlja tržišno učešće i -tog preduzeća, a N ukupan broj preduzeća na tržištu.

Značaj indeksa se ogleda u tome što iako uvažava pojedinačna tržišna učešća svih preduzeća u grani, on ipak posebno reaguje na prisustvo preduzeća sa velikim tržišnim učešćem, koja značajno povećavaju njegovu vrednost (Lipczynski, Wilson, 2001, str. 110).

U teoriji se vrednost ovog indeksa kreće u rasponu od 0 do 1000. Kada postoji veliki broj učesnika na strani ponude, tada ponuda svakog od njig teži nuli pa samim tim i vrednost indeksa. Kod monopola vrednost indeksa iznosi 10000, jer je

ponuda monopolskog preduzeća jednaka ponudi cele grane (Begović et al., 2002, str. 33).

Niska vrednost indeksa, prema tome, odgovara konkurentskoj industriji u kojoj nisu prisutni dominantni igrači. Ukoliko sva preduzeća imaju jednaka učešća, tada recipročna vrednost indeksa pokazuje broj preduzeća u datoj industriji. Kada su učešća međusobno različita, recipročna vrednost indeksa indicira „ekvivalentan“ broj preduzeća u industriji (Domazet, Hanić, Stošić, 2016, str. 366). Upotrebljivost ove statistike (statističke mere) u svrhe otkrivanja i daljeg sprečavanja formiranja štetnih monopola, međutim, direktno zavisi od odgovarajuće definicije tržišta (koja se primarno oslanja na koncept supstitucije) (Hanić, Kočović, Jovović, 2011, str. 5).

Tabela 1. Tipovi tržišta prema vrednosti HHI

<i>Vrednost HH indeksa</i>	<i>Stepen koncentracije ponude</i>
<i>HHI < 1000</i>	<i>Nekoncentrisana (nisko koncentrisana) ponuda</i>
<i>1000 ≤ HHI < 1800</i>	<i>Srednje koncentrisana ponuda</i>
<i>1800 ≤ HHI < 2600</i>	<i>Visoko koncentrisana ponuda</i>
<i>2600 ≤ HHI < 10000</i>	<i>Veoma visoko koncentrisana ponuda</i>
<i>HHI = 10000</i>	<i>Monopolski koncentrisana ponuda</i>

Izvor: Begović, B. et al., 2002, str. 35

Racio koncentracije

Racio koncentracije je pokazatelj čija se vrednost dobija kao kumulativna vrednost n firmi sa rangiranih prema tržišnom učešću. On se može predstaviti preko sledeće formule:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n X_i$$

pri čemu je X_i pojedinačno tržišno učešće i -tog preduzeća, koje se dobija preko obrasca:

$$X_i = (q_i/Q)100$$

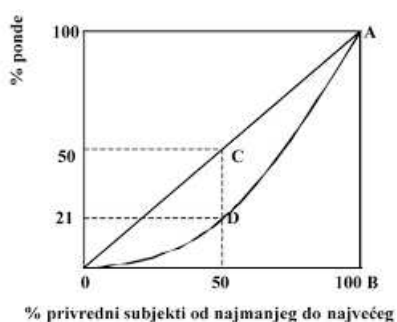
gde je q_i ponuda i -tog preduzeća, a Q ponuda cele grane (Kostić, 2008, str. 92). U praksi se najčešće koriste prva četiri, odnosno prvih deset preduzeća sa najvećim

tržišnim učešćem. Regulatorna tela koja su zadužena za praćenje nivoa koncentrisanosti tržišta odlučuju o broju preduzeća koja ulaze u obračun racia koncentracije. Uzimajući u obzir različite metode koje regulatorna tela primenjuju i situacije u kojoj se neko tržište nalazi, teško je utvrditi granicu između niskokoncentrisanih i visokokoncentrisanih tržišta. U Evropskoj uniji se smatra da je visok nivo koncentracije ponude onda kada CR4 indeks prelazi vrednost od 25; za razliku od EU, u SAD granična vrednost CR4 indeksa je 50, tako da se tržišta gde je ovaj indeks iznad 50 smatraju visoko koncentrisanim; ona od 25 do 50 umereno koncentrisanim, a ona ispod 25 nekonzentrisanim tržištima (Savić, 2000, str. 6-8).

Lorencova kriva

Stepen koncentracije može se utvrditi i konstruisanjem Lorencove krivulje koja je naziv dobila po svom tvorcu Lorencu, američkom ekonomisti čija je primena bila primarno vezana za utvrđivanje ravnomernosti raspodele novčanog dohotka između pojedinačnih članova jednog društva (države) (Šolak, 1996, str. 38).

Grafikon 2. Lorencova kriva



Izvor: Lipczyński, J., Wilson J., 2001, str. 109.

Konstruisanjem Lorencove krive u pogledu stepena koncentracije ponude na relevantnom tržištu, može se jasno uočiti raspodela celokupnog tržišta između privrednih subjekata. Na apscisi su prikazana preduzeća poređana od najmanjeg do najvećeg (u procentualnim iznosima), a na ordinati je prikazan procenat ponude kojim raspolažu preduzeća u intervalu od 0 do 100% ponude. Linija OA koja je pod uglom od 45 stepeni se tumači kao linija potpune jednakosti, odnosno ravnomernosti u raspodeli ponude između preduzeća (Kostić, 2008). Tačka C na slici 2. pokazuje da prva polovina firmi koje imaju najveće tržišno učešće (rangirane od najvećeg ka najmanjem) ima polovinu ukupnog tržišta.

Osnovni nedostatak Lorencove krive ogleda se u činjenici da je prevashodno orjentisana na neravnomernost raspodele tržišnog učešća između pojedinačnih firmi (Lipczynski, Wilson, 2001, str. 110). Uzevši u obzir ovaj nedostatak, na krivi od 45 stepeni može se naći jedna firma koja ima 100% tržišno učešće, pet koje imaju 20%, deset koje imaju 10% itd.

Džini koeficijent

Po osnovu logike uz pomoć koje se kreira Lorencova kriva nastao je Džini koeficijent koji se najčešće određuje preko sledeće jednačine:

$$G = \frac{2}{\mu n^2} \sum_{i=1}^n (r_i - \frac{n+1}{2}) q_i$$

gde je n broj preduzeća, μ prosečna veličina prodaje preduzeća na datom tržištu, r_i rang koji i -to preduzeće zauzima (preduzeća se rangiraju prema veličini prodaje ili tržišnog učešća od najmanjeg do najvećeg) i q_i obim prodaje i -tog preduzeća (Bajec et al., 2005, str. 17).

Ovaj indikator koncentracije ne uzima u obzir broj poslovnih subjekata na tržištu. Njegova vrednost ukazuje samo na jednakost, odnosno nejednakost na strani ponude. Industrijska grana koja ima dve firme identične veličine ima istu vrednost Džini koeficijenta kao i industrija koja ima 100 firmi iste veličine, iako je konkurentna struktura ove dve industrije potpuno različita (Lipczynski, Wilson, 2001, str. 110). Kod monopolske tržišne strukture, primenom ovog obrasca dobija se vrednost, koja ukazuje na jednaku raspodelu učešća a u ovom slučaju to učešće predstavlja celokupno tržište.

Koeficijent entropije

Koeficijent entropije se dobija kao zbir proizvoda tržišnih učešća pojedinačnih firmi i prirodnih logaritama njihovih reciporočnih vrednosti pomoću sledeće formule:

$$EI = \sum_{i=1}^n X_i \ln \frac{1}{X_i}$$

gde X_i predstavlja tržišno učešće i -te firme izraženo u relativnim brojevima. Vrednost koeficijenta se određuje između dva ekstremna slučaja: vrednosti $EI = 0$

gde jedno preduzeće formira celokupnu ponudu i vrednosti $EI = \log(n)$ kada u nekoj grani postoji n preduzeća iste veličine. Koeficijent entropije pokazuje stepen stabilnosti koji postoji u nekoj grani. Stabilnost tržišta se procenjuje sa aspekta prodavaca. Tržište je stabilno kada kupci teško ili uopšte ne mogu promeniti prodavca. To je situacija postojanja monopola kada samo jedno preduzeće formira celokupnu ponudu grane.

Kada je visok nivo konkurentnosti tada postoji veliki broj učesnika na strani ponude i u tom slučaju kupci lakše mogu promeniti prodavca i takvo tržište odlikuje nestabilnost. Vrednost koeficijenta entropije, za razliku od ostalih analiziranih indikatora koncentracije, je inverzan nivou koncentracije (manji koeficijent entropije znači viši nivo koncentracije na tržištu, i obrnuto). Koeficijent entropije može se primeniti na različite tržišne strukture da bi se izmerila neizvesnost. Na monopolskom tržištu ne postoji neizvesnost za prodavca iz prostog razloga što kupac iako bi želeo da izabere drugog nema mogućnost, odnosno ne postoje proizvodi koji mogu biti supstituti proizvodima monopoliste. Suprotna situacija je sa potpunom konkurencijom gde je neizvesnost maksimalna, zbog postojanja velikog broja preduzeća sa jednakim tržišnim učešćem, tako da potrošači mogu da biraju od kog proizvođača će kupiti proizvod, kao i koje će proizvode koristiti za zadovoljenje svojih potreba (Ilić et al., 2003, str. 213).

U odnosu na prethodne pokazatelje, koeficijent entropije ima mogućnost da se rastavi na komponente čime se može analizirati stepen nestabilnosti i nezvesnosti između različitih zemalja, grupe kompanije, različitih privrednih grana i sl.

Rozenblat indeks

Rozenblat indeks daje relativno veći ponder manjim preduzećima i uvažava apsolutan broj tržišnih učesnika za razliku od HH indeksa. Vrednost Rozenblat indeksa utvrđuje se prema obrascu:

$$R = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^N i \cdot s_i - 1}$$

gde s_i predstavlja apsolutno tržišno učešće i -tog preduzeća, simbol i označava rang poziciju preduzeća, a N ukupan broj posmatranih učesnika na tržištu. Donja granica vrednosti Rozenblat indeksa jednaka je $1/N$, što odgovara situaciji međusobno jednakih učešća svih tržišnih konkurenata (Hanić, Kočović, Jovović,

2011). Što je stepen nejednakosti tržišnih učešća veći, vrednost indeksa je bliža jedinici.

REZULTATI I DISKUSIJA

Vrednosti racia koncentracije sektora osiguranja i bankarskog sektora ukazuju na značajne razlike u pogledu tržišnih učešća vodećih osiguravajućih kompanija odnosno banaka, kao i tržišnom učešću prvih pet odnosno deset finansijskih organizacija u datim sektorima. U bankarskom sektoru najveći procenat plasmana ima Banka Intesa sa učešćem od 16,4% u ukupnim plasmanima na teritoriji Republike Srbije. U sektoru osiguranja vodeća kompanija u ukupnoj premiji je Dunav Osiguranje sa tržišnim učešćem od 26,51% u ukupnoj premiji na nivou cele zemlje.

Naredne tri osiguravajuće kompanije sa najvećim tržišnim učešćem u ukupnoj premiji su Generali osiguranje, DDOR i Wiener städtische osiguranje koje zajedno sa vodećom kompanijom imaju kumulativno tržišno učešće skoro 70%. Zajedno sa Banka Intesom kumulativno tržišno učešće koje je blizu polovine u ukupnim plasmanima imaju Unicredit Banka, Komercijalna banka i Soci  t   G  n  rale.

Tabela 1. Komparativna analiza vrednosti racia koncentracije

Racio koncentracije	Sektor osiguranja	Bankarski sektor
CR1	26,51	16,4
CR4	69,59	47,43
CR10	92,44	69,72
N	24	30

Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka Narodne banke Srbije (<http://www.nbs.rs>)

Deset osiguravajućih kompanija sa najvećim tržišnim učešćem imaju čak 92% tržišta ukupne premije dok u bankarskom sektoru ovaj racio ima daleko nižu vrednost – 69%. Bitno je napomenuti da je ukupan broj osiguravajućih kompanija na nivou zemlje 24, dok na istom nivou posluje 30 banaka. Razlike u broju privrednih subjekata bitno utiče na komparativnu analizu te je ovaj odnos broja subjekata i tržišnog učešća prikazan na grafikonu Lorencove krive u nastavku.

Pored racia koncentracije, regulatorna tela i finansijske institucije u svojim izveštajima najčešće prikazuju vrednost Herfindal-Hiršmanovog indeksa. Signifikantna razlika u vrednosti ovog indeksa indicira umereni nivo koncentracije

u sektoru osiguranja – 1519 i nisko koncentrisanu ponudu bankarskog sektora - 781, odnosno tržište visokog nivoa konkurentnosti. U tabeli 2. u redu 1/HHI nalaze se recipročne vrednosti HHI čija vrednost ukazuje na broj finansijskih institucija koje bi u slučaju jednakog tržišnog učešća mogle ostvariti izračunate vrednosti HHI indeksa.

Koeficijent entropije određuje stepen nestabilnosti i neizvesnosti koji postoji u nekoj grani i njegova prednost se ogleda u tome što uzima u obzir razlike u broju poslovnih subjekata. Logaritam broja poslovnih subjekata daje referentnu vrednost koja se poredi sa izračunatim koeficijentom entropije. Veća razlika između izračunatog koeficijenta entropije i maksimalne entropije ukazuje na veću razliku u pogledu odnosa tržišnih učešća.

Vrednost entropije merena u sektoru osiguranja iznosi 1,02 u odnosu na maksimalnu entropiju na ovom tržištu koja bi u u slučaju jednake raspodele tržišnih učešća u 2015. godini bila 1,38. Odstupanje u odnosima tržišnih učešća među bankama je nešto manje, 1,21 u odnosu na maksimalnu vrednost 1,48.

Tabela 2. Komparativna analiza vrednosti pokazatelja koncentracije

Pokazatelj koncentracije	Sektor osiguranja	Bankarski sektor
Herfindal – Hiršmanov indeks (HHI)	1519	781
HHI/1	6,5	12,8
Koeficijent entropije	1,02	1,21
Log (n)	1,38	1,48
Rozenblat indeks (RI)	0,004	0,017
1/N	0,041	0,033
Džinikoefficijent	0,68	0,56

Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka Narodne banke Srbije (<http://www.nbs.rs>)

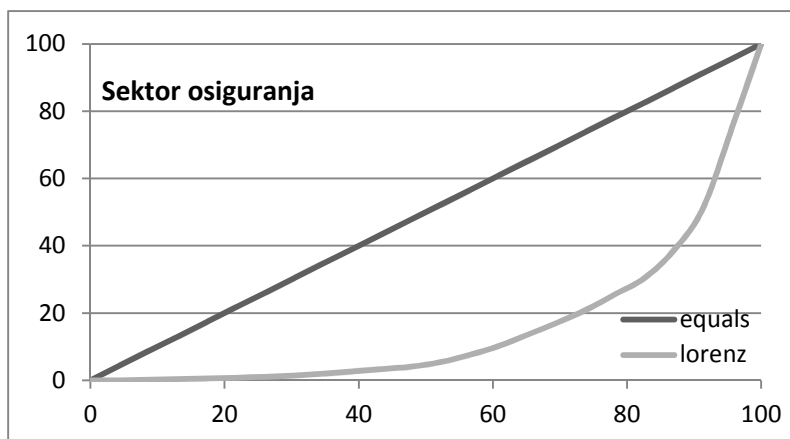
Donje granica vrednosti su 0,041 i 0,033, koje odgovaraju situaciji međusobno jednakih učešća svih tržišnih konkurenata. Vrednost indeksa koja je bliža jedinici ukazuje na veću nejednakost tržišnih učešća. Vrednost Rozenblat indeksa u sektoru osiguranja 0,004 je bliža jedinici u odnosu na 0,017, koliko iznosi vrednost ovog indeksa u bankarskom sektoru što implicira veću nejednakost tržišnih učešća u prvom sektoru.

Vrednost Džini zavisi od odstupanja Lorencove krivulje od linije apsolutne jednakosti. Vrednost 0 govori sve finansijske institucije na ovim tržištima imaju

jednaka tržišna učešća, dok vrednost koja se približava jedinici ukazuje na postojanje ogromne disproporcije u veličini datih plasmana i ukupne premije. U sektoru osiguranja i bankarskom sektoru vrednosti ovog koeficijenta su 0,68 i 0,54 u 2015. godini, respektivno. Džini koeficijent zanemaruje broj subjekata na tržištu i posmatra isključivo nejednakost u ponudi između njih ali uz pomoć istog konstruiše se Lorencova kriva koja grafički daje najpotpuniji prikaz raspodele tržišnih učešća.

Konstruisanje Lorencove krive omogućava da se grafički jasno uoči raspodela tržišta (prema analiziranim kriterijumima) u Republici Srbiji u posmatranom vremenskom periodu. Svaka tačka na Lorencovoj krivi prikazuje koliki procenat tržišnog učešća prisvaja određeni procenat ukupnog broja subjekata na tržištu. Na apscisi su prikazane od najmanje ka najvećoj analizirane finansijske institucije (tržišno učešće u procentima), a na ordinati je prikazan procenat plasmana i premije kojim iste raspolažu (u intervalu od 0% do 100% ponude).

Grafikon 1. Lorencova kriva sektora osiguranja, 2015. godina



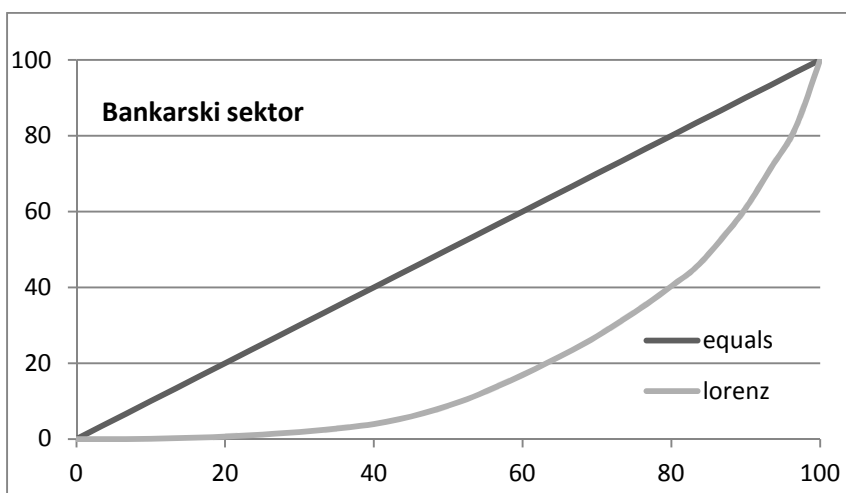
Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka Narodne banke Srbije (<http://www.nbs.rs>)

Prvih 20% osiguravajućih kompanija imaju učešće u ukupnoj premiji nešto manje od 80% što potvrđuje i vrednost CR4, prethodno analizirana. Prvih 40% kompanija, odnosno skoro 10 (od ukupno 24 na tržištu) imaju učešće od čak 92,44% u ukupnoj premiji iz čega se jasno zaključuje da preostalih 14 kompanija „dele“ svega 7,66% preostalog tržišta, odnosno da svaka ima učešće u ukupnoj premiji oko 0,5%. To se jasno uočava na Grafikonu gde je Lorencova kriva najbliža u širokom rasponu apscisi.

Na Grafikonu 2., Lorencova kriva ima blaži nagib ka apcisi i pravilniji oblik u odnosu na prethodni Grafikon 1., iz čega se zaključuje da je na bankarskom sektoru manja razlika u odnosu raspodele učešća ukupnih kredita. Prvih 20% banaka, odnosno prvih šest u apsolutnom broju ima kumulativno tržišno učešće 60%, dok prvih 40% odnosno 12 banaka ima učešće od oko 85%. Preostali broj banaka koji je poslovao u 2015. godini – 18, „deli“ svega 15% ukupnih plasmana, što implicira da svaka od njih ima udeo manji od 1%.

Premda vrednosti pokazatelja tržišne koncentracije ukazuju na razlike u tržišnim strukturama analiziranih sektora, na narednom Grafikonu 3. jasno se uočava da kretanja učešća vodeće kompanije odnosno banke koindiciiraju u periodu od 2007. do 2015. godine.

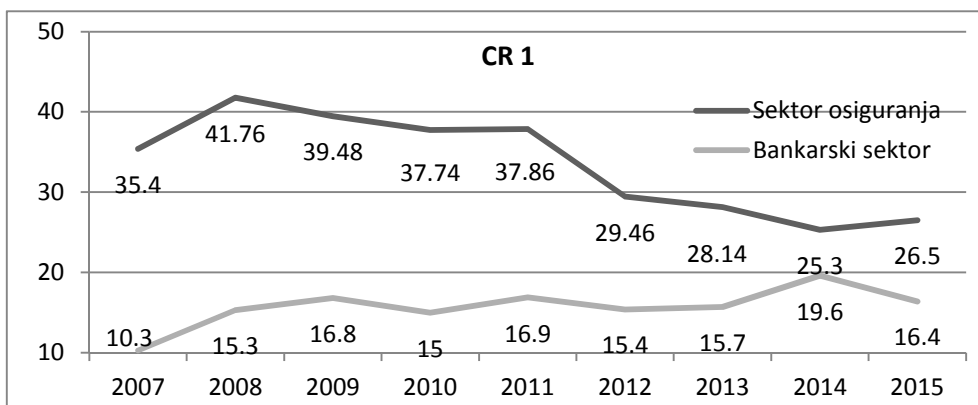
Grafikon 2: Lorencova kriva bankarskog sektora, 2015. godina



Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka Narodne banke Srbije (<http://www.nbs.rs>)

Na Grafikonu 3. prikazane su serije kretanja učešća vodeće osiguravajuće kompanije kao i vodeće banke za period 2007-2015. godina. Tržišno učešće vodeće osiguravajuće kompanije Dunav osiguranje kretalo se u rasponu od 25,3% u 2014. godini do 41,76% u 2008. godini. Banka Intesa bila je vodeća u ovom vremenskom periodu sa rasponom od 10,3-19,6%.

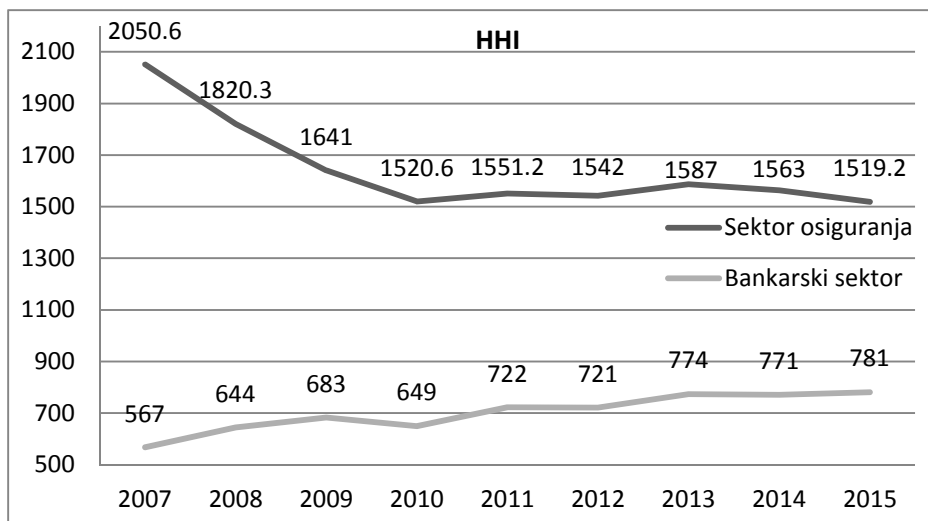
Grafikon 3. Kretanje indeksa CR 1, 2007-15. godina



Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka Narodne banke Srbije (<http://www.nbs.rs>)

Razlike u vrednostima indeksa ukazuju na različite tržišne strukture i veći stepen koncentracije u sektoru osiguranja. U 2012. godini u odnosu na prethodnu godinu CR1 u sektoru osiguranja beleži pad, te se razlika u vrednosti ovog indeksa između sektora značajno smanjuje. Vrednosti indeksa tokom vremena na tržištu osiguranja upućuju na postepeno poboljšanje konkurentskih uslova.

Grafikon 4. Kretanje Herfindal – Hiršmanovog indeksa, 2007-15. godina



Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka Narodne banke Srbije (<http://www.nbs.rs>)

Tokom analiziranog perioda, indeks beleži kontinuirani pad vrednosti, što se može tumačiti kao smanjenje mogućeg uticaja vodeće grupe na funkcionisanje tržišta osiguranja. Uticaj Banka Intese na celokupno bankarsko tržište nije se signifikantno menjao.

Na Grafikonu 4. prikazana su kretanja HHI indeksa oba sektora. U periodu od 2007-2009. kretanja analiziranih indeksa imaju negativnu korelaciju, a od 2010. godine kretanja indeksa su pozitivno korelisana. Primetna je razlika u vrednostima indeksa, odnosno najveće i najmanje vrednosti HHI na tržištu osiguranja i bankarskom tržištu su 2050 i 1519, 781 i 567, respektivno.

Može se zaključiti da sektor osiguranja odlikuje niži nivo koncentrisanosti iz godine u godinu što implicira ulazak novih konkurenata na tržište. Apsolutni broj banaka koje posluju na tržištu je u padu sa 35 koliko ih je poslovalo u 2007. na 30 koliko ih je bilo na kraju 2015. godine. Smanjeni intezitet konkurencije banaka uticao je na povećanje koncentracije tržišta koje se ogleda u porastu vrednosti HHI sa 567 na 781.

ZAKLJUČAK

Tržište finansijskog sektora u Republici Srbiji, uključujući sektor osiguranja i bankarski sektor odlikuje srednje koncentrisana i nekoncentrisana ponuda. Dinamička analiza ukazuje na signifikantnu promenu inteziteta konkurencije koji karakteriše pad u bankarskom sektoru i jačanje u sektoru osiguranja. Rezultati analize mogu poslužiti kako bi se realno sagledao položaj korisnika finansijskih usluga.

Istraživanje je pokazalo da na tržištu trenutno postoje grupe finansijskih institucija koje su lideri na tržištu. U tom kontekstu, u bliskoj budućnosti nije realno očekivati značajnije promene na liderskim pozicijama na ovom tržištu. Stepem koncentracije na tržištu je rezultat ulaska/izlaska poslovnih subjekata sa tržišta kao i konsolidovanja/pripajanja ili transformacije vlasništva. Posebno treba istaći da se tržišno učešće domaćih institucija u posmatranom vremenskom periodu smanjivalo, dok se tržišno učešće institucija u stranom vlasništvo povećavalo. Postavlja se pitanje, na koji način će finansijske grupacije u većinskom stranom vlasništvu uspeti da zadrže tržišne pozicije.

Pored razlike u nivou tržišne koncentracije, vrednosti indikatora ukazuju i na veliku razliku u pogledu odnosa tržišnih učešća. Od ukupno 30, čak 18 ima tržišno

učešće koje je manje od 1%. Od ukupno 24 osiguravajuće kompanije, čak 14 ima udeo u ukupnoj premiji oko 0,05% što ukazuje na još veće odstupanje od jednakosti tržišnih učešća.

Pokazatelji tržišne koncentracije otkrivaju samo potencijal kompanija da koriste tržišnu moć u vidu povećanja cena ili smanjenja obima i kvaliteta pruženih usluga, ali ne i stvarno korišćenje te moći. Iako veoma važna, koncentracija merena navedenim pokazateljima predstavlja samo jednu karakteristiku tržišta finansijskog sektora. U cilju donošenja kvalitetnih zaključaka o tržišnoj strukturi (prirodi tržišta i odnosima između konkurenata na njemu) u finansijskom sektoru, pored kvantitativne analize nivoa koncentracije neophodna je i kvalitativna ocena zajedničkih i specifičnih elemenata koji su karakteristični za ovaj sektor. U tom kontekstu, potrebno je u obzir uzeti institucionalne barijere, geografske barijere za ulazak na tržište, makroekonomske indikatore, istorijske aspekte kao i troškovi zamene proizvoda, limitiranje cene, diferencijaciju proizvoda, različite vrste rizika u poslovanju, i slično.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Amato, H. L. and P. R. Wilder (2004) "Global competition and global markets: some empirical results", *International Business Review*, Vol. 13, No. 3, str. 401-416.
- [2] Bajec, J., Stanić, K., Pagliani, P. i D. Varga (2006), *Srbija – pokazatelji humanog razvoja, Ujedinjene nacije – program za razvoj, Srbija*.
- [3] Begović, B., Bukvić R., Mijatović B., Paunović M., Sepi, R. and D. Hiber (2002), *Antimonopolska politika u SR Jugoslaviji*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
- [4] Bošnjak, M. (2008), *Ključne makroekonomske neravnoteže kao izazov ekonomske politike*, Ministarstvo finansija Republike Srbije, str. 14.
- [5] Domazet, I., Stošić, I. and A. Hanić, (2016), *New technologies aimed at improving the competitiveness of companies in the services sector*, In Richet

- et al., ed. *Europe and Asia: Economic Integration Prospects*, CEMAFI, Nice, France, str. 363-377.
- [6] Domazet, I., Hanić, H. and A. Hanić (2015) „Technology infrastructure CRM-KAM concept: the competitiveness factor of financial organizations“, *FBIM Transaction*, 3(2), str. 23-32.
- [7] Hanić, H., Kočović, M. and M. Jovović (2011), Comparative analysis of insurance market concentration in Serbia, Croatia and Slovenia, In Jovanović-Gavrilović et al., ed. *Achieved results and prospects of insurance market development in modern world*, Faculty of economics, Belgrade, str. 155-171.
- [8] Ilić, M., Savić, Lj., Cvetanović, S. And Z. Arsovski (2003), *Industrijski menadžment*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 213.
- [9] Kostić, M. (2008) „Merenje koncentracije ponude grane“, *Ekonomski horizonti*, Vol. 10, No. 1, str. 89-108.
- [10] Labus, M. (2008) „Uparedna analiza relevantnog tržišta – koncept i primena“, In „Tranzicija, dostizanje EU i povezane teme“, SES i UKDS, Beograd, str. 175-196.
- [11] Lipczynski, J. and J. Wilson (2001), *Industrial Organisation – An Analysis of Competitive Markets*, Prentice Hall, Harlow.
- [12] Martin, S. (2002), *Advanced Industrial Economics*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford.
- [13] Navarro, V. E., Galarza, A. F., Crespo, J. F. and J. B. Alonso (2005), *Merger Control in the European Union, Law, Economics and Practice*, Oxford University Press, Oxford.
- [14] Njegomir, V., Stojić, D. and D. Marković (2011) „Liberalisation, market concentration and performance in the non-life insurance industry of ex-Yugoslavia“, *Ekonomska misao i praksa*, No. 1, str. 21-40.
- [15] Šaj, O. (2005), *Industrijska organizacija: Teorija i primena*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
- [16] Santillán-Salgado R. J. (2011) “Banking Concentration in the European Union during the Last Fifteen Years”, *Panoeconomicus*, Vol. 58, No.2, str. 245-266.
- [17] Savić, Lj. (2000) „Tržišne strukture u Jugoslovenskoj industriji“, *Industrija*, No. ¼, Ekonomski institut, Beograd.
- [18] Škuflić, L., Galetić, F. and B. Gregurić (2011) “Liberalization and market concentration in the insurance industry: case of Croatia”, *Economic Review – Journal of Economics and Business*, Vol. 9, No. 2, str. 61-75.
- [19] Šolak, Nj.(1996), *Statistika za menadžere kvaliteta*, T&K Print, Mladenovac.
- [20] Šutić, R. (2009) „Uloga stranih banaka u ukрупnjavanju bankovne industrije“, *Economic Journal*, Vol. 22, No. 2, str. 296-313.

- [21] Tipurić, D., Kolaković, M. and K. Dumičić (2002) „Istraživanje promjena u koncentraciji hrvatske bankarske industrije 1993-2000“, *Ekonomski pregled*, Vol. 5-6, str. 470-494.
- [22] Tipurić, D., Pejić, M. and Pavić, T. (2008) „Concentration of the insurance industry in selected transition countries of Central and Eastern Europe, 1998-2006“, *Post – Communist Economies*, Vol. 20, No. 1, str. 470-494.
- [23] Vuković, V., Domazet I. (2015) „Kreditno tržište Srbije: posustajanje ili kolaps“, *Poslovna ekonomija*, Vol. 9, No. 1, str. 159-176.
- [24] Narodna banka Srbije, www.nbs.rs, (pristupljeno 25.10.2016.)

ZNAČAJ I ULOGA E-UPRAVE U UNAPREĐENJU KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE

Isidora Ljumović¹
Dejana Pavlović²

Apstrakt

Promene na globalnom nivou dovode do primene inovativnih aktivnosti, rešenja i znanja koje doprinose većoj konkurentnosti države. Jedan od fenomena savremenih tehnologija je zamena tradicionalnih usluga elektronskim, koja je nastala u poslovnom segmentu da bi se posle određenog vremena primenjivala i u državnom sektoru. Osnovni razlozi primene koncepta elektronskih usluga uključuju prevazilaženje problema u javnoj upravi, poput nedostatka znanja, kadrova ili sredstava, ali primarni faktor je svakako pružanje boljih usluga i pospešivanje ekonomskog razvoja. U javnom sektoru razvijenih država odavno se primenjuju servisi elektronske uprave (e-uprave), koji su u službi građana i privrede. Značaj elektronske uprave (e-uprave) ogleda se i u poboljšanju konkurentske pozicije države, kroz smanjenje troškova, uvođenja inovacija u javni sektor, povećavanje efikasnosti upotrebe resursa i svakako utiče na privredni rast i privlačenje stranih investicija.

Cilj rada je prikaz konceptata e-uprave i konkurentnosti, kao i njihova potencijalna veza. U radu je prikazana veza između stepena razvoja e-uprave merenog indeksom razvoja e-uprave (E-Government Development Index - EGDl) i konkurentnosti, merene globalnim indeksom konkurentnosti (Global Competitiveness Index - GCl). Iako su indikatori korišćeni u ovom istraživanju relativno skoro ustanovljeni, njihovom analizom i pregledom uzorka od 193 države može se zaključiti da u proseku, postoji veza između nacionalne konkurentnosti i stepena razvijenosti e-uprave. Sa druge strane, analiza ovih pokazatelja u

¹ Dr Isidora Ljumović, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd e-mail: isidora.ljumovic@ien.bg.ac.rs

² MA Dejana Pavlović, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: dejana.pavlovic@ien.bg.ac.rs

Republici Srbiji ukazuje na činjenicu da razvoj e-uprave nije u velikoj meri doprineo povećanju konkurentnosti zemlje.

Ključne reči: *e-uprava, nacionalna konkurentnost, informacione tehnologije, GCI, EGD*

UVOD

Koncept privrednog rasta i očuvanja konkurentnosti se značajno promenio u 21. veku. Glavni razvojni faktori više nisu prirodni resursi i radna snaga, već kapital i primena novih tehnologija. Imajući ovo u vidu, jasno je da znanje, inovacije i tehnologija, čine okosnicu razvoja ekonomije u savremenim uslovima poslovanja i primarni način za stvaranje viška vrednosti. Privrede koje se zasnivaju na znanju (engl. *knowledge based economies*), forsiraju komercijalizaciju inovacija i novih tehnologija kao načine za ostvarivanje ekonomskog rasta i generisanje novih radnih mesta. Sa druge strane, zemlje u razvoju, koje su relativno skoro otvorile ekonomske sisteme moraju da rade na stvaranju boljih poslovnih uslova za funkcionisanje privrede, na razvoju adekvatne infrastrukture koja bi ovaj proces pratila, kao i na podizanju nivoa znanja u svim segmentima društva.

Procesi promena se mnogo brže realizuju u privatnom sektoru, dok države često kasne. Tako, na primer, elektronske usluge su prvobitno kreirane u privatnom sektoru, da bi kasnije bile implementirane i u državni sektor. Ovo nije začuđujuće, jer su osnovni principi poslovanja efikasna upotreba resursa, smanjenje troškova, povećanje produktivnosti, odnosno sve ono što se podrazumeva podizanjem tradicionalnih usluga na nivo elektronskih. Države (pogotovo one u razvoju), nažalost, još uvek nemaju ove principe utkane u srž svog poslovanja. Visok stepen birokratizacije smanjuje efikasnost upotrebe resursa. Koncept elektronske uprave (e-uprave) je važan jer povećava stepen transparentnosti, smanjuje troškove, povećava efikasnost upotrebe resursa, čime se stvaraju uslovi za privredni rast i posledično poboljšanje nacionalne konkurentne pozicije i privlačenje stranih investitora.

Razvoj servisa za e-upravu u mnogome može doprineti društvenom i ekonomskom razvoju zemlje, pre svega poboljšanjem dostupnosti javnih usluga. Ovo uključuje, ali nije limitirano, na pružanje on-line usluga, dobijanja dozvola, dokumenata, plaćanja itd. Efikasno funkcionisanje e-uprave može da poveća efikasnost javnog sektora i produktivnost njenih zaposlenih, poboljša među-institucionalnu saradnju i poveća iskorišćenost kapaciteta i resursa (UNECA, 2012).

U aktuelnoj ekonomskoj literaturi, postoji izvestan trend da se pojmovi e-uprave i konkurentnosti povezuju i analiziraju jedan u odnosu na drugi. Konkretno, evidentan je porast broja istraživanja koja pokušavaju da utvrde da li zaista postoji veza između ova dva fenomena, i kakve su njene karakteristike. U ovom istraživanju, autori će pokušati da utvrde vezu između stepena razvoja e-uprave merenog indeksom razvoja e-uprave (engl. *E-Government Development Index - EGDI*) i konkurentnosti, merene globalnim indeksom konkurentnosti (*Global Competitiveness Index - GCI*).

Nakon uvoda, u sledećem delu rada predstavljeni su i objašnjeni osnovni koncepti vezani za e-upravu i konkurentnost. Treći deo rada se bavi analizom povezanosti ova dva koncepta. Situacija u Srbiji u odnosu na analizirane fenomene prikazana je u četvrtom delu. Zaključna razmatranja ukazuju na činjenicu da iako se na globalnom nivou može konstatovati da postoji relativno jaka i stabilna veza između nacionalne konkurentnosti i razvoja e-uprave, u Srbiji nije identifikovan ovakav trend, jer razvoj e-uprave nije u velikoj meri doprineo povećanju konkurentnosti zemlje.

KONCEPTI E-UPRAVE I KONKURENTNOSTI

Konkurentnost kao pojam i dalje vuče značajne kontroverze i ne postoji jedinstvena definicija. Najčešće se vezuje za makroekonomski nivo (na nivou nacionalne ekonomije), i za nivo pojedinačnih preduzeća. Međutim, može se posmatrati i na nivou pojedinačnih grana privrede, kada se upoređuje njihova međusobna efikasnost i produktivnost. Konkurentnost se može posmatrati na oba gore navedena nivoa i to kao sposobnost bilo kog subjekta da posluje efikasno i produktivno u odnosu na subjekte slične strukture. Takođe, konkurentnost se može analizirati i meriti u odnosu na doprinos pojedinačnih subjekata privrednom rastu.

Na mikro nivou konkurentnost se definiše kroz pojam „tržišne utakmice“, odnosno kao procentualni udeo koji kompanija ima na međunarodnom tržištu. Sa druge strane, nacionalna konkurentnost predstavlja sposobnost države da ostvari brži rast od ostalih zemalja i obezbedi blagostanje kroz modifikovanje strukture države u odnosu na potrebe na globalnom nivou (Bienkowski, 2006). Posmatrajući konkurentnost na makro nivou Trabold (1995) je definisao četiri značajna aspekta konkurentnosti: omogućavanje prodaje proizvoda i usluga na globalnom tržištu (Scott and Lodge, 1985), privlačenje investicija, mogućnost prilagođavanja privrede i mogućnost povećanja dohotka. Početkom devedesetih, Artto (1987) je

dao precizniju definiciju nacionalne konkurentnosti kao uspeh države da pod slobodnim i fer uslovima proizvede robu i usluge koje zadovoljavaju međunarodno tržište, a da se u isto vreme obezbeđuju prihodi za građane. Isto mišljenje dele još neki autori, među kojima je i Aiginger (2006) koji smatra da je visok nivo životnog standarda primarni pokazatelj konkurentnosti jedne nacije. Određena istraživanja osporavaju pomenute tvrdnje da je BDP relevantan pokazatelj, jer na primer, države bogate prirodnim resursima imaju pozitivan rast BDP-a, što u znatnoj meri ne utiče na ekonomski rast (Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016). Evropska Komisija (2001) nacionalnu konkurentnost vezuje za obezbeđivanje visokog životnog standarda stanovništva, koji podrazumeva i stabilnu stopu zaposlenosti. Konkurentnost se veoma često posmatra samo iz ekonomske perspektive kao način za ostvarivanje ekonomskog rasta, povećanje zaposlenosti i rast prosečnih zarada, dok se segment povećanja životnog standarda često zanemaruje.

Pri merenju konkurentnosti koristi se už i širi pristup. Kod užeg pristupa koriste se samo procene na osnovu direktno merljivih podataka, dakle jednokriterijumska procena. Sa druge strane, širi pristup koristi, pored takozvanih čvrstih pokazatelja i meke (odgovore ispitanika), te je ovo multikriterijumski pristup. Širi pristup obezbeđuje sveobuhvatnost procesa, jer se u indeks, između ostalog, inkorporiraju kvalitativne varijable, pri čemu stepen objektivnosti rezultata takve procene ostaje diskutabilan (Đuričin i ostali, 2013). Na globalnom nivou, vodi se velika bitka na polju konkurentnosti. Zemlje članice EU ulažu značajne napore da budu konkurentne sa velikim rivalima kao što su SAD, Kanada, Japan, Kina i dr.

Strategija razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period od 2015-2018. godine i akcioni plan za sprovođenje strategije za period 2015-2016. definiše elektronsku upravu kao sistem informaciono komunikacionih tehnologija (IKT) koje pružaju mogućnosti građanima i privredi da komuniciraju i poslovno saraduju sa javnom upravom, koristeći elektronske medije (internet, mobilni telefon, pametne kartice, kioske itd.). Evropska komisija definiše e-upravu kao skup alata i sistema koji uz pomoć informacionih i komunikacionih tehnologija omogućavaju bolje javne usluge stanovništvu i privrednim društvima (EC, 2011). U EU se pod e-upravom podrazumeva struktura koja koristi digitalne alate i sisteme da bi pružila bolje usluge stanovništvu i preduzećima. Na nivou zajednice (EU), usluge koje se pružaju kroz e-upravu omogućavaju ljudima da se slobodnije kreću (iz poslovnih ili privatnih razloga) i da efikasnije obavljaju poslove iz domena javnih usluga van matičnih zemalja (izvor: zvanična strana EU, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/public-services-egovernment#Article>).

Važnost koncepta e-uprave se ogleda i u njoj povezanosti sa 2030 digitalnom agendom za održivi razvoj. U ovoj strategiji e-uprava predstavlja jedan od instrumenata za ostvarivanje postavljenih ciljeva u okviru strategije. Napretkom elektronskih i mobilnih servisa, e-uprava bi trebalo da unapredi odnose između stanovništva i privrede sa jedne strane i državne uprave sa druge. Konkretnije, ciljevi e-uprave su javne usluge koje su efikasnije, dostupnije i prilagođenije potrebama ljudi.

E-uprava se intenzivno razvija poslednjih dvadesetak godina (pre svega u SAD) i s obzirom da je u najvećem broju slučajeva bazirana na internetu, sve vreme prati njegov razvoj. Iako se u prvoj fazi e-uprava odnosila samo na pružanje potrebnih informacija elektronskim putem, danas su njeni servisi mnogo širi i sofisticiraniji i obuhvataju veliki broj usluga (Kalinić, Ranković, 2014, str. 365). Nivo razvoja e-uprave značajno varira među državama. Treba imati u vidu da među zemljama postoje značajna odstupanja u pogledu zrelosti e-uprave, tako da razvijene zemlje imaju viši nivo primene (infrastrukturu za brojne onlajn usluge, ljudske kapacitete i sl.), dok zemlje na nižem nivou razvijenosti ulažu napor da razviju ovaj vid servisa (Bradić-Martinović, 2015).

U okviru EU postoje brojne pan-evropske inicijative, ali i inicijative unutar samih zemalja članica EU za razvoj e-uprave. Globalni trendovi pružanja javnih usluga elektronskim i mobilnim kanalima uključuju upotrebu mobilnih tehnologija i aplikacija, internet stvari (mreža fizičkih objekata koji sadrže softver, senzore i priključak na mrežu, što im omogućava da prikupljaju i razmenjuju podatke) i upotreba geografskih informacionih sistema (sistem koji omogućava mapiranje, modeliranje i analiziranje velikih količina podataka u odnosu na lokaciju, primer u Srbiji je mobilna aplikacija za plaćanje parkinga).

Uslovi za omasovljenje upotrebe mobilnih aplikacija i SMS servisa u pružanju elektronskih i mobilnih javnih usluga su sve dostupniji internet i informaciono-komunikacione tehnologije (određene procene ukazuju da je do kraja 2015. godine pristup internetu imalo 3,2 milijarde ljudi), sve veći broj korisnika mobilnih telefona (procene su da u 2015. godini 7,1 milijarda ljudi koristi ove uređaje, za razliku od 2,2 milijarde u 2005). Razvoj telekomunikacione infrastrukture je evidentan i u Srbiji, te je on u 2016. godini (meren telekomunikacionim infrastrukturnim indeksom, TII) iznosio 0,5434 (UN, 2016).

Određena istraživanja su još pre više od deset godina pokazala da značaj IKT-a, a samim tim i e-uprave, u obezbeđivanju ekonomskog rasta i poboljšanju konkurentnosti postaje sve bitniji (Dedrick i ostali, 2003). Brojna istraživanja, na

nivou lokalnih samouprava, ali i na nacionalnom nivou su pokazala da upotreba informacionih tehnologija i elektronskih usluga poboljšava efikasnost i doprinosi ekonomskom rastu, što bi posledično trebalo da vodi i poboljšanju konkurentnosti (Clark i ostali, 2003, Von Haldenwang, 2004). U istraživanju sprovedenom 2007. godine na uzorku od 99 zemalja, potvrđena je veza između razvoja e-uprave i efikasnosti administracije sa jedne strane, odnosno upotrebe resursa sa druge. Nadalje, u istraživanju je potvrđeno da ova veza pozitivno utiče na nacionalnu konkurentnost (Srivastava, Teo, 2007). Takođe, i Millard (2008) ukazuje na činjenicu da je u fokusu razvoja e-uprave promocija ekonomskog rasta i novih radnih mesta, povećanje nacionalne konkurentnosti, održivog razvoja, socijalne inkluzije, povećanje kvaliteta života, poverenja u javnu upravu, kao i jednaka prava za sve građane. Nešto skorije studije ukazuju na činjenicu da su nacionalne ekonomske performanse i konkurentnost u direktnoj vezi sa rastom i zrelošću e-uprave (Srivastava, Teo, 2008, 2010).

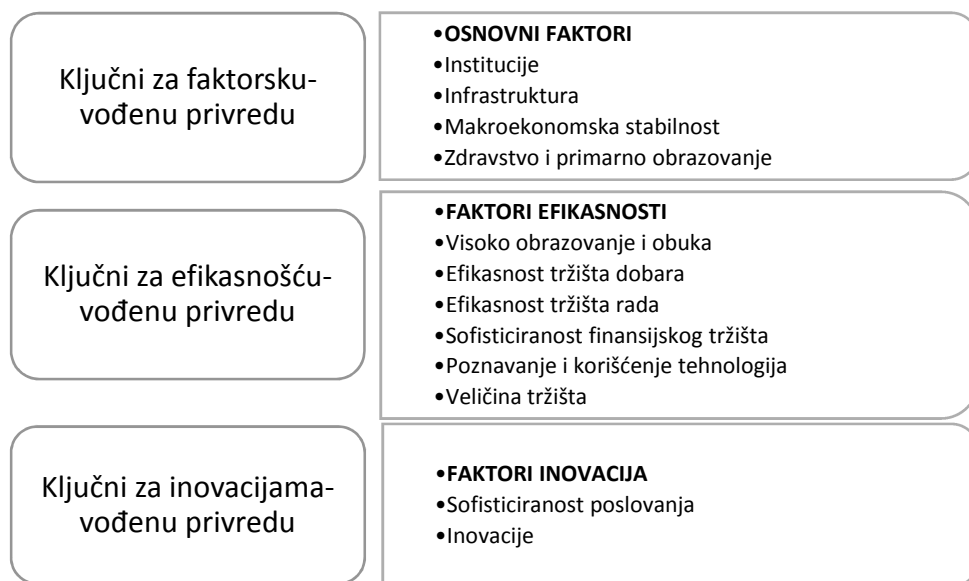
Indikatori nacionalne konkurentnosti i e-uprave

Cilj indeksa kojima se meri nacionalna konkurentnost je da doprinesu donosiocima odluka pri kreiranju rešenja za postizanje stabilnog ekonomskog rasta i prosperiteta države na globalnom nivou. Trenutno se najčešće koriste dva indeksa za merenje nacionalne konkurentnosti: globalni indeks konkurentnosti (*Global Competitiveness Index*) i indeks koji definiše uslove poslovanja *Doing Business Index*. Osim ova dva, koriste se i izveštaji Uslovi upravljanja (*Worldwide Governance Indicators*), kao i Izveštaj svetskog ekonomskog foruma vezanog za ispunjavanje ciljeva strategije Evropa 2020. Svi navedeni izveštaji i indikatori koji se koriste u okviru njih imaju određene karakteristike i više ili manje detaljno analiziraju pojedine segmente konkurentnosti koji su im u fokusu. Međutim, pojedini autori smatraju da je najbolje i najkorisnije koristiti više kriterijumsku analizu koja uključuje više različitih pokazatelja, kako bi se dobili najprecizniji podaci o nacionalnoj konkurentnosti (Stošić, Minović, 2014).

Indeks globalne konkurentnosti koji je izabran u ovom radu kao indikator nacionalne konkurentnosti, je prošao kroz značajne promene od svog izvornog definisanja. Prvobitni izveštaj svetskog ekonomskog foruma bio je sačinjen od dva indeksa konkurentnosti: indeksa konkurentnosti rasta i indeksa poslovne konkurentnosti. Usled prihvatanja kritika o načinu vrednovanja (Lall, 2001), kao i saveta i smernica vodećih svetskih ekonomista sa prestižnih svetskih univerziteta (Porter, 2002), indeks globalne konkurentnosti je definisan 2000. godine, posle četiri godine korigovan, a metodologija je ostala nepromenjena do danas (Pavlović, Ljumović, 2016).

Prikupljanje podataka za merenje konkurentnosti dobija se direktnim merenjem (kvantitativni podaci međunarodnih organizacija) i anketiranjem predstavnika ekonomske zajednice. Globalni indeks konkurentnosti počiva na pretpostavci da mnogi faktori utiču na uspeh države, tako da su oni svrstani u 12 stubova, koji su sačinjeni od 90 podstubova. Svi stubovi su međusobno povezani, ali i svrstani u 3 grupe prema značajnosti (Slika 1).

Slika 1. Stubovi globalnog indeksa konkurentnosti



Izvor: Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016.

Globalnim indeksom konkurentnosti se pre svega omogućava uvid u performanse nacionalne konkurentnosti, ali se i države rangiraju jedna u odnosu na drugu prema nivou konkurentnosti. Merenje se vrši pomoću tri nivoa (faze): osnovni faktori, ključni za faktorsku-vođenu privredu, faktori efikasnosti, ključni za efikasnošću-vođenu privredu i faktori inovacija, ključni za inovacijama-vođenu privredu.

Na prvom nivou nalaze se zemlje koje imaju zadovoljavajuće ocene vezane za institucije, infrastrukturu, makroekonomske faktore, zdravlje i osnovno obrazovanje. Prema Izveštaju svetskog ekonomskog foruma iz 2016. godine na prvom nivou razvoja nalazi se 35 zemalja, među kojima su uglavnom nerazvijene zemlje. Da bi neka zemlja bila svrstana u drugi nivo, neophodno je da ima

zadovoljavajuće ocene vezane za pomenuta četiri stuba, ali i iz oblasti kao što su visoko obrazovanje i trening, efikasnost tržišta roba, efikasnost tržišta rada, sofisticiranost finansijskog tržišta, poznavanje i korišćenje tehnologije i veličina tržišta. Trenutno se na ovom nivou nalaze uglavnom zemlje u tranziciji, među kojima je i Srbija, ali i Crna Gora, Makedonija, Rumunija. Treći nivo konkurentnosti se vezuje za faktore inovativnosti, i u ovoj grupi su najkonkurentnije zemlje kao što su Nemačka, Finska, Austrija, Kina i dr.

Najpoznatiji indikator kojim se prati razvoj e-uprave je *E-Government Development Index (EGDI)*. Ovaj indeks se objavljuje u okviru publikacije Ujedinjenih nacija pod nazivom Anketa Ujedinjenih nacija o e-Upravi (*E-Government Survey*). Podaci iz ankete omogućavaju rangiranje zemalja u odnosu na nivo razvoja e-uprave, ali takođe pružaju mogućnost zemljama da preuzmu pozitivna iskustva od drugih, da identifikuju dobre strane, snage, ali i izazove u oblasti e-uprave, kao i da oblikuju strategije i javne politike za razvoj i unapređenje e-uprave. Osim Ujedinjenih nacija i OECD vrši analizu i istraživanje podataka u oblasti inovacija i e-uprave u javnom sektoru. Ove analize uključuju analizu rada vlada, elektronsku isporuku javnih usluga, upotrebu IKT-a u javnoj upravi i slično.

EGDI je kompozitni indeks baziran na ponderisanom proseku tri indikatora koji su prethodno normalizovani: Infrastrukturni indeks telekomunikacija (*Telecommunication Index - TII*), Indeks ljudskog kapitala (*Human Capital Index - HCI*) i Online indeks usluga (*Online Service Index - OSI*).

$$EGDI = 1/3(\textit{normalizovani online indeks usluga}) + (\textit{normalizovani infrastrukturni indeks telekomunikacija}) + (\textit{normalizovani Indeks ljudskog kapitala}) \quad (1)$$

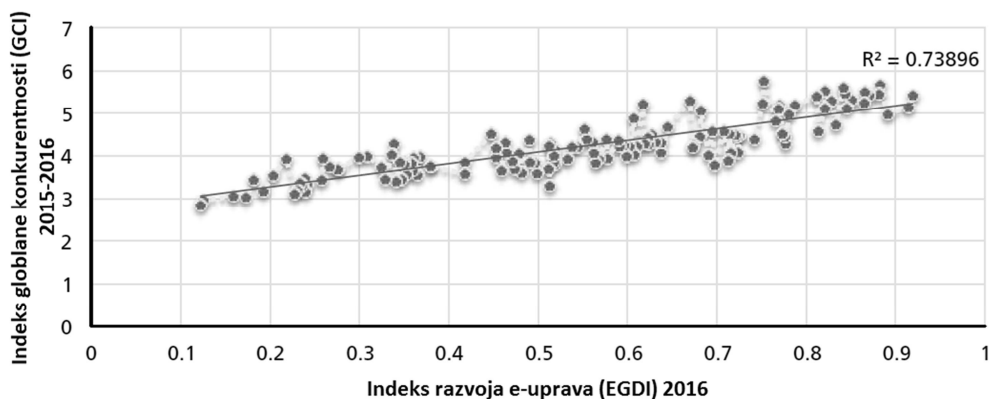
VEZA IZMEĐU E-UPRAVE I KONKURENTNOSTI

Poslednja dva izdanja (iz 2014. 2016. godine) Ankete o e-upravi, koju publikuje Odeljenje za socijalna i ekonomska pitanja Ujedinjenih nacija, prikazuju vezu između nacionalne konkurentnosti i razvoja e-uprave. Konkretno, anketa iz 2014. godine ukazuje na činjenicu da postoji velika povezanost razvoja e-uprave i prihoda po glavi stanovnika, koji se u ovom slučaju koristio kao pokazatelj ekonomskog kapaciteta zemlje (UN, 2014, str. 19-20). Sa druge strane, u istoj publikaciji iz 2016. godine navodi se da su zemlje koje imaju visok nivo napretka i ulaganja u oblasti e-uprave, konkurentnije. Na osnovu navedenog, logično je pretpostaviti da se faktori koji utiču na konkurentnost ekonomije podudaraju sa

činiocima koji su vezani za napredak e-uprave i da visok nivo prihvatanja savremenih tehnologija u privatnom i javnom sektoru (uključujući i e-upravu) ima pozitivan uticaj na konkurentnost (UN, 2014, str. 126).

Grafikon 1 prikazuje vezu između indeksa globalne konkurentnosti i indeksa e-uprave u 2016. godini. Na grafiku su prikazane performanse 193 zemlje iz ankete u odnosu na pokazatelje indeksa razvoja e-usluga i indeksa globalne konkurentnosti. U proseku može se konstatovati da što je indeks e-uprave veći, veći je i nivo konkurentnosti zemlje .

Grafikon 1. Korelacija između indeksa globalne konkurentnosti (GCI) i indeksa razvoja e-uprave (EGDI) u 2016. godini



Izvor: UN, 2016, str. 126

U tabeli 1. prikazan je rang i ocena za petnaest najkonkurentnijih zemalja u svetu i deset balkanskih zemalja (u Izveštaju svetskog ekonomskog foruma nema podataka o Bosni i Hercegovini) za oba indeksa. U odnosu na GCI indeks, Švajcarska je na prvom mestu 6 godina unazad (u poslednjih šest godina Švajcarska ima najveće ocene za osam stubova). Holandija je promenila rang sa osmog mesta u 2014. na peto mesto u 2015. godini, dok je znatan pad pozicije zabeležila Finska sa četvrtog na osmo mesto (Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016). Od Balkanskih zemalja, Srbija, Rumunija, Bugarska, Slovenija, Makedonija i Crna Gora imaju skoro nepromenjen rang u poslednje dve godine, dok je Turska najbolje pozicionirana zemlja sa ocenom od 4,37 i rangom 51.

Posmatrajući oba indeksa GCI i EGDI indeks, petnaest najbolje rangiranih zemalja se uglavnom pojavljuju kod oba indeksa, na relativno sličnim pozicijama. Interesantno je da drugo mesto zauzima Australija (21. pozicija prema GCI indeksu, sa skorom od 5,1), a treće Južna Koreja, koja je prema GCI indeksu

rangirana kao 26. sa indeksom od 5,0. U prvih petnaest zemalja prema EGDI indeksu, a koje nisu pozicionirane u prvih petnaest prema CGI indeksu su i Novi Zeland, Francuska i Estonija. U okviru skupa izabраниh balkanskih zemalja najbolje pozicionirane su Slovenija, zatim Hrvatska i Srbija.

Tabela 1. Ocena i Rang Globalnog indeksa konkurentnosti i indeksa razvoja e-uprave

Zemlja	GCI indeks 2015/2016	GCI rang 2015/2016	EGDI indeks 2016	EGDI rang 2016
Švajcarska	5,76	1	0.7525	28
Singapur	5,68	2	0.8828	4
Ujedinjene Američke Države	5,61	3	0.8420	12
Nemačka	5,53	4	0.8210	15
Holandija	5,50	5	0.8659	7
Japan	5,47	6	0.5123	11
Hong Kong	5,46	7	/	/
Finska	5,45	8	0.8817	5
Švedska	5,43	9	0.8704	6
Velika Britanija	5,43	10	1	1
Norveška	5,41	11	0.8117	18
Danska	5,33	12	0.8510	9
Kanada	5,31	13	0.9153	8
Katar	5,30	14	0.6699	48
Tajvan, Kina	5,28	15	/	/
Turska	4,37	51	0.5900	68
Rumunija	4,32	53	0.5611	75
Bugarska	4,32	54	0.6376	52
Slovenija	4,28	59	0.7769	21
Makedonija	4,28	60	0.5885	69
Crna Gora	4,23	70	0.6733	47
Hrvatska	4,07	77	0.7162	37
Grčka	4,02	81	0.6910	43
<i>Srbija</i>	<i>3,98</i>	<i>94</i>	<i>0.7131</i>	<i>39</i>
Albanija	3,93	98	0.5331	82

Izvor: Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016 i UN (2016).

E-uprava i konkurentnost u Srbiji

U poslednjih nekoliko godina Srbija i zemlje bivše SFRJ, ne beleže znatan napredak prema oceni indeksa konkurentnosti, pa čak i ne ulaze u listu 80 najbolje pozicioniranih zemalja sveta. Od 2004. godine, kada je poslednji put izmenjena metodologija indeksa konkurentnosti i kada je GCI po prvi put lansiran kao zvanični indeks za merenje konkurentnosti država (tvorac nove metodologije je Xavier Sala), Srbija beleži konstantan pad. U 2005. godini ocena globalnog indeksa konkurentnosti za Srbiju i Crnu Goru iznosila je 3,6 što ju je svrstalo kao 85 zemlju na svetu po konkurentnosti, dok je 2007. godine kao nezavisna država Srbija bila na 91. mestu. Rekordni pad na svetskoj listi konkurentnosti zabeležen je 2013. godine, kada je Srbija bila na 101. poziciji sa ocenom konkurentnosti od 3,8. Poslednji izveštaj svetskog ekonomskog foruma iz januara 2016. prikazuje da je i dalje Srbija na lošoj poziciji u Evropi i nalazi se na 94. mestu. Od 12 stubova, najlošije je rangirana iz oblasti sofisticiranost poslovanja (jedanaesti stub) gde zauzima 132. mesto na svetu, dok najbolju ocenu ima u poznavanju i korišćenju tehnologija (deveti stub), tačnije 51. mesto na svetu. Od zemalja u regionu Crna Gora nalazi se par pozicija ispod (55. mesto), dok je najbolje kotirana Slovenija (35. mesto). U poslednjem izveštaju, najbolje kotirani stub Srbije je poznavanje i korišćenje tehnologija, te je na ovaj način otvorena mogućnosti za lakši pristup i primenu elektronskog poslovanja u javnoj upravi (Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016).

E-uprava u Srbiji se realizuje preko centralizovanog nacionalnog portala <http://www.euprava.gov.rs/>, na kome se nude elektronske usluge. Portal e-uprave na kome se pruža različiti broj elektronskih usluga iz oblasti javne uprave postavljen je i pušten u funkciju 2007. godine. Osnovna svrha portala je da na jednom mestu omogući brz i jednostavan pristup informacijama i uslugama javne uprave, bez obzira na organ koji je zadužen za pružanje usluge. Cilj je bio izbegavanje prakse „šetanja“ klijenata između različitih šaltera (Kalinić, Ranković, 2014, str. 365). Broj učesnika, servisa i usluga koji se nude na portalu e-uprave skoro svakodnevno raste. U novembru 2016. godine, najaktuelniji servis, kome dnevno pristupa i preko 30.000 ljudi bio je elektronski zahtev za izdavanje novih zdravstvenih knjižica.

Neki od servisa koji se trenutno nude građanima su izvodi iz matičnih knjiga rođenih, venčanih, umrlih; prijava promene prebivališta; zakazivanje za izdavanje ličnih dokumenta; prijave godišnjeg poreza na dohodak građana; podaci o naknadama socijalne zaštite; registracija vozila itd. Pravnim licima je, između ostalog, omogućena registracija preduzeća, podnošenje zahteva za dostavljanje

statističkih podataka, dobijanje informacija o socijalnim dodacima za zaposlene, dobijanje informacija o dozvolama koje se odnose na životnu sredinu itd.

Razvoj e-uprave u Srbiji je evidentan od kada se prati EGDI indeksom. Jedini značajniji pad se desio 2005. godine kad je Srbija rangirana kao 156 u svetu. Međutim, ovaj rang se ne može smatrati realnim, jer je normalizovani pod-indeks ljudskog kapitala u izveštaju imao vrednost nula. Inače, u svim godišnjim izveštajima ovaj pod-indeks je uvek imao najvišu vrednost u slučaju Srbije. Normalizovani indeks ljudskog kapitala se zasniva na UNDP-jevom „indeksu obrazovanja“ koji je sastavljen od indeksa pismenosti odraslih i broja osoba sa osnovnim, srednjim ili visokim obrazovanjem. Blagi padovi indeksa i ranga evidentni su i 2010. i 2014. godine. Oba pada su se desila jer nije bilo značajnijih ulaganja u telekomunikacionu infrastrukturu, što se odrazilo na pad infrastrukturnog indeksa telekomunikacija, i posledično na smanjenje EGDI indeksa. Ipak, vredan je pažnje izuzetno dinamičan rast EGDI indeksa u periodu 2014-2016, odnosno skok Srbije za trideset mesta, na 39. mesto na svetu, na kome se i sad nalazi (tabela 2).

Tabela 2. Ocena i rang Globalnog indeksa konkurentnosti i indeksa razvoja e-uprave za Srbiju u periodu 2003-2016 godina

Godina	GCI indeks	GCI rang	EGDI indeks	EGDI rang
2003	n.d.	n.d.	0,3707	89
2004	n.d.	n.d.	0,3871	87
2005	3,6	85	0,196	156
2008	3,8	85	0,4828	77
2010	3,84	96	0,4585	81
2012	3,9	95	0,6312	51
2014	3,8	101	0,5472	69
2016	3,89	94	0,7131	39

Izvor: Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016 i UN (2016).

ZAKLJUČAK

Cilj ovog rada je bio prikaz koncepata nacionalne konkurentnosti i razvoja e-uprave. Aktuelna svetska istraživanja, a i određeni međunarodni izveštaji pokazuju da postoji značajna povezanosti između ova dva fenomena, jer se smatra da

informaciono-komunikacione tehnologije, a samim tim i elektronska uprava u velikoj meri doprinose ekonomskom rastu, a samim tim i nacionalnoj konkurentnosti. Pokazalo se da na nivou lokalnih samouprava, ali i na nacionalnom nivou razvoj elektronskih usluga poboljšava efikasnost javnog sektora i produktivnost njenih zaposlenih, ali i unapređuje među-institucionalnu saradnju i povećava iskorišćenost kapaciteta i resursa.

Razvoj e-uprave u Srbiji, meren EGDI indeksom, se može oceniti relativno dinamičnim i dobrim. Srbija trenutno zauzima 39. mesto na globalnoj rang listi, što je stavlja u izuzetno dobar položaj, kao jednu od vodećih u regionu. Za razliku od razvoja e-uprave, u odnosu na indeks konkurentnosti Srbija nije ostvarila značajan napredak, a u odnosu na zemlje u regionu značajno je lošije pozicionirana. Treba napomenuti, da neka druga slična rangiranja, kao što je „Uslovi poslovanja“ (*Doing business*) Svetske banke daju bolja predviđanja za Srbiju. Prema ovom izveštaju, Srbija je na poslednjem rangiranju napredovala za 32 mesta i trenutno je na 59. mestu, pre svega zbog izmena zakona o radu, povećanja brzine i poboljšanja procesa izdavanja građevinskih dozvola.

Oba u radu analizirana indeksa su relativno skoro ustanovljena, te se na bazi malog broja uzoraka ne mogu izvući čvrsti zaključci o tome da li je razvoj e-uprave uticao na konkurentnost Srbije. Sa jedne strane, indikator koji meri razvoj e-uprave pokazuje dinamičan rast, dok izabrani indikator konkurencije ukazuje na stagnaciju. Za razliku od indikatora GCI koji se kretao u rasponu od 3,5 do 4, a rang od 100 do 80 mesta, prema EGDI indikatoru Srbija je napredovala sa nešto preko 3 na indikator vrednosti koji prelazi 7, odnosno za 50 pozicija u rangu. Ovo implicira da razvoj e-uprave nije u velikoj meri uticao na konkurentnost zemlje. Naravno, neophodno je pomenuti da je ovo istraživanje izuzetno limitirano i da se zasniva na dva indikatora, koji mogu da daju pogrešnu sliku. Preporuke autora su da se u narednom periodu analiza proširi i na dodatne pokazatelje analiziranih fenomena.

LITERATURA

- [1] Aiginger, K. (2006). Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6 (2), str. 161-177.
- [2] Artto, EW. (1987). Relative total costs-an approach to competitiveness measurement of industries. *Management International Review* 27, 1987: 47-58.

- [3] Bienkowski, W. (2006). How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue. The Second Economic Forum On "New Europe", Lancut.
- [4] Bradić-Martinović, A. (2015). *E-uprava u Srbiji – podrška procesima javnih nabavki* u Strukturne promene u Srbiji - dosadašnji rezultati i perspektive. Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 230-244.
- [5] Clark, D., Gillett, S., Lehr, W., Sirbu, M., Fountain, J.E.(2003). Local Government Stimulation of Broadband: Effectiveness, E-Government, and Economic Development, NCDG Working Paper No. 03-002.
- [6] Dedrick, J., Gurbaxani, V., Kraemer, K.L. (2003). Information technology and economic performance: a critical review of the empirical evidence. *AMC Computing Surveys*, 35 (1) (2003), str. 1-28.
- [7] Đuričin, S., Stevanović, S. Baranenko, E. (2013). *Analiza i ocena konkurentnosti privrede Srbije*. Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [8] European Commission (2011). Information Society Portal. Available from http://ec.europa.eu/information_society/activities/egovernment/index_en.htm.
- [9] European Commission. 2001. European Competitiveness Report. Brussels. Retrieved from http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index_en.htm
- [10] Kalinić, Z., Ranković, V. (2014). Razvoj e-uprave na lokalnom nivou - Ocena sadašnjeg stanja i mogućnosti unapređenja. Tematski zbornik: Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, urednici Lj. Maksimović i N. Stanišić, Univerzitet u Kragujevcu-Ekonomska fakultet, str. 365-383
- [11] Lall, S. (2001). Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World development* 29 (9), str. 1501-1525.
- [12] Millard, J. (2008). eGovernment measurement for policy makers. *European Journal of ePractice*, 4, 19-32.
- [13] Pavlović D., Ljumović I. (2016). Competitiveness Index Analysis: Is Investing in Young People Important for Achieving National Competitiveness? *Economic Analysis*, vol. 2, str. 24-35.
- [14] Porter, M. (2002). Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index. The Global Competitiveness Report 2001-2002.
- [15] Scott, B., and Lodge, G. (1985). *US Competitiveness and the World Economy*. Boston: Harvard Business School Press.

-
- [16] Srivasta, S.C., Teo, T.S.H. (2010). E-government, e-business and national economic performance. *Communications of the Association for Information Systems*, 26 (1), str. 267-286.
- [17] Srivasta, S.C., Teo, T.S.H. (2010). The relationship between e-government and national competitiveness: the moderating influence of environmental factors. *Communications of the Association for Information Systems*, 23 (2), str. 73–94.
- [18] Srivastava, S. C., Teo, T.S.H. (2007), E-government payoffs: Evidence from cross-country data. *Journal of Global Information Management* 15(4), str. 20-40.
- [19] Stošić, I., & Minović, J. (2014). Benchmarking western Balkan economies. *Industrija*, 42(1).
- [20] Strategija razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period od 2015-2018. godine i akcioni plan za sprovođenje strategije za period 2015-2016. ("Sl. glasnik RS", br.107/2015).
- [21] Svetski ekonomski forum, Izveštaj 2015-2016. Preuzeto sa http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
- [22] Trabold, H. (1995). Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 2/1995 (Schwerpunktheft Internationale Wettbewerbsfähigkeit), Duncker&Humblot: Berlin, str. 169 – 183.
- [23] UN (2014). E. Government Survey. E-government for the Future We Want.
- [24] UN (2016). E-Government Survey. E-government in support of sustainable development.
- [25] United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) (2012). Framework for a set of e-government core indicators. Available from http://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/framework-for-a-set-of-e-government-core-indicators_eng.pdf
- [26] Von Haldenwang, C. (2004). Electronic government (e-government) and development. *The European Journal of Development Research*, 16 (2), str. 417-432.

IV. DEO

TRŽIŠTE RADA I PREDUZETNIŠTVO

UTICAJ ZADUŽENOSTI NA PROFITABILNOST I ODRŽAVANJE REALNE VREDNOSTI KAPITALA SREDNJIH PREDUZEĆA

Sonja Đuričin¹
Isidora Beraha²

Apstrakt

Cilj istraživanja je da se ispita u kojoj meri zaduženost utiče na profitabilnost i održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća registrovanih na teritoriji Republike Srbije. Predmet istraživanja su podaci obelodanjeni u oficijelnim finansijskim izveštajima preduzeća, javno dostupnim na sajtu Agencije za privredne registre (APR). Istraživanjem je obuhvaćena 2014. godina. Primenom metoda finansijske analize izvršena je ocena zaduženosti svih srednjih preduzeća u Republici Srbiji, koja su, shodno visini učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja, podeljena u četiri grupe. Za svaku od posmatranih grupa preduzeća ispitan je uticaj visine zaduženosti na profitabilnost i održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala. Rezultati istraživanja utiču na prihvatanje hipoteze da je sigurnost u pogledu profitabilnijeg poslovanja veća ukoliko je struktura pasive s aspekta vlasništva pomerena u korist sopstvenih izvora finansiranja, ali isto tako pokazuju da negativne stope profitabilnosti nisu nužno posledica višeg učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja. Takođe, rezultati istraživanja pokazuju da je intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala, u cilju kontinuiranog obavljanja poslovne aktivnosti, rezultirao značajnijim učešćem pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja.

Ključne reči: zaduženost, profitabilnost, održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala, srednja preduzeća

¹ dr Sonja Đuričin, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: sonja.djuricin@ien.bg.ac.rs

² dr Isidora Beraha, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: isidora.beraha@ien.bg.ac.rs

UVOD

Prilikom analize uticaja zaduženosti na profitabilnost i održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala naglasak je na srednjim preduzećima koja, shodno učešću u ključnim makroekonomskim indikatorima, predstavljaju nosioce nacionalne privredne aktivnosti. Prema poslednjim raspoloživim podacima Agencije za privredne registre (APR) u strukturi ukupnog broja preduzeća privredni subjekti srednje veličine učestvovali su 2,29%, a u strukturi sektora MSP 0,7%. Shodno podacima Republičkog zavoda za statistiku svega 0,7% preduzeća iz sektora MSP generiše 39,89% zaposlenosti, 38,67% prometa, 33% bruto dodate vrednosti, 48% izvoza i 40% uvoza.

Unapređenje poslovanja srednjih preduzeća kao nosilaca privrednog rasta predstavlja značajan korak u postupku unapređenja nacionalne konkurentnosti (Đuričin S., et al., 2013). Ispitivanje potencijala rasta srpske privrede (Stošić I., Domazet I., 2014) pored ocene kreditnog tržišta (Vuković, V., Domazet, I., 2015) uključuje i analizu uticaja zaduženosti na uspešnost poslovanja preduzeća koja predstavljaju nosioce nacionalne privredne aktivnosti.

Stepen zaduženosti srednjih preduzeća ispitan je analizom strukture pasive s aspekta vlasništva (Đuričin, S., 2012, str. 153). U istraživanju se polazi od hipoteze da je sigurnost u pogledu profitabilnijeg poslovanja veća ukoliko je struktura pasive s aspekta vlasništva pomerena u korist sopstvenih izvora finansiranja. Ovakav pristup je opravdan ako se pođe od pretpostavke da su kamate na pozajmljeni kapital po pravilu fiksni troškovi čija visina zavisi od visine pozajmljenog kapitala i visine kamatne stope, zbog čega niži nivo zaduženosti prouzrokuje niži iznos rashoda finansiranja, a time i veću sigurnost i manji rizik od realizacije negativnog bruto finansijskog rezultata (Đuričin, S., 2012, str. 154).

Opravdanost učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja posmatrana je s aspekta organskog sastava sredstava (Đuričin, S., 2012, str. 154; Đuričin, S., Beraha, I., 2012, str. 495; Đuričin, S., Beraha, I., 2013, str. 125) s jedne strane i nivoa profitabilnosti i održavanja realne vrednosti sopstvenog kapitala, s druge strane. Dok organski sastav sredstava zahteva jačanje sopstvenih u ukupnim izvorima finansiranja, profitabilnost dozvoljava pomeranje strukture pasive u korist pozajmljenih izvora finansiranja (Rodić, J et al., 2007, str. 294-295). Upravo iz tih razloga opravdanost učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja ispitana je s aspekta suprotnih kriterijuma pri čemu je prilikom analize u obzir

uzeta i sposobnosti održavanja realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća.

Činjenica da organski sastav sredstava zahteva jačanje učešće sopstvenih u ukupnim izvorima finansiranja objašnjava se preko samog postupka utvrđivanja bruto finansijskog rezultata (Đuričin, S., 2012, str. 155). Visok organski sastav sredstava povećava troškove amortizacije, a putem njih i ukupne poslovne rashode. U slučaju da raste učešće stalne u ukupnoj imovini preduzeća, rizik od pojave negativnog bruto finansijskog rezultata se može smanjiti jačanjem sopstvenih u ukupnim izvorima finansiranja, odnosno snižavanjem troškova kamata, a putem njih i ukupnih finansijskih rashoda. S druge strane, profitabilnost dozvoljava pomeranje strukture pasive u korist pozajmljenih izvora finansiranja ali samo u slučaju kada su stope rentabilnosti visoke. Pri visokoj rentabilnosti preduzeće može dozvoliti pomeranje strukture pasive ka pozajmljenom kapitalu, jer tada, po pravilu, ostvaruje pozitivan finansijski rezultat iz finansiranja (Rodić, J et al., 2007, str. 295).

Istraživanje je upravo fokusirano na analizu međusobne uslovljenosti visine zaduženosti i profitabilnosti srednjih preduzeća. Cilj istraživanja je da se ispita u kojoj meri korišćenje pozajmljenih izvora finansiranja utiče na profitabilnost i održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala ovih preduzeća. Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala uzeto je u obzir iz razloga što ono pruža mogućnost zadržavanja fizičkog obima poslovanja na nepromenjenom nivou, finansiranje proste reprodukcije iz sopstvenih izvora i održavanje zaduženosti na prihvatljivom nivou (Ibid. str. 299)

ANALIZA ZADUŽENOSTI SREDNJIH PREDUZEĆA

Struktura pasive srednjih preduzeća s aspekta vlasništva pomerena je u korist pozajmljenih izvora finansiranja. U periodu 2013-2014. godina na nivou srednjih preduzeća registrovanih na teritoriji RS pozajmljeni izvori su u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u proseku 60,04% i 60,95% respektivno.

Kreditori su u posmatranom periodu na jednu novčanu jedinicu vlasnika kapitala bili dužni da obezbede u proseku 1,53 novčanih jedinica sredstava. Dinamički posmatrano, s aspekta zaduženosti, rizik za poverioce se povećao. Dominantno učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja uslovlilo je izostanak mogućnosti pokrića poslovne imovine sopstvenim kapitalom. U posmatranom

periodu, poslovna imovina je sopstvenim kapitalom u proseku bila pokrivena sa 41,61%.

Tabela 1. Zaduzenost srednjih preduzeća, 2013-2014. godina

Pozicija	2013	2014
Učešće sopstvenog kapitala u ukupnim izvorima finansiranja	39,96	39,05
Učešće obaveza u ukupnim izvorima finansiranja	60,04	60,95
D/E racio	1,50	1,56
Pokrivenost poslovne imovine kapitalom	41,84	41,38

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

S obzirom na veliki broj analizom obuhvaćenih preduzeća, u cilju ispitivanja uticaja zaduzenosti na profitabilnost i održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala, ista su grupisana u četiri grupe:

- grupa I – preduzeća kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja $\leq 25\%$;
- grupa II – preduzeća kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja $26\% \geq 50\%$;
- grupa III – preduzeća kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja $51\% \geq 75\%$ i
- grupa IV – preduzeća kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja $76\% \geq 100\%$.

Tabela 2. Struktura srednjih preduzeća u RS s aspekta zaduzenosti, 2014. godina

Učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja	Srednja preduzeća	
	apsolutan iznos	struktura u %
do 25%	172	17,13
26% - 50%	346	34,46
51% - 75%	231	23,01
76%-100%	255	25,40
Ukupan broj preduzeća	1004	100,00

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

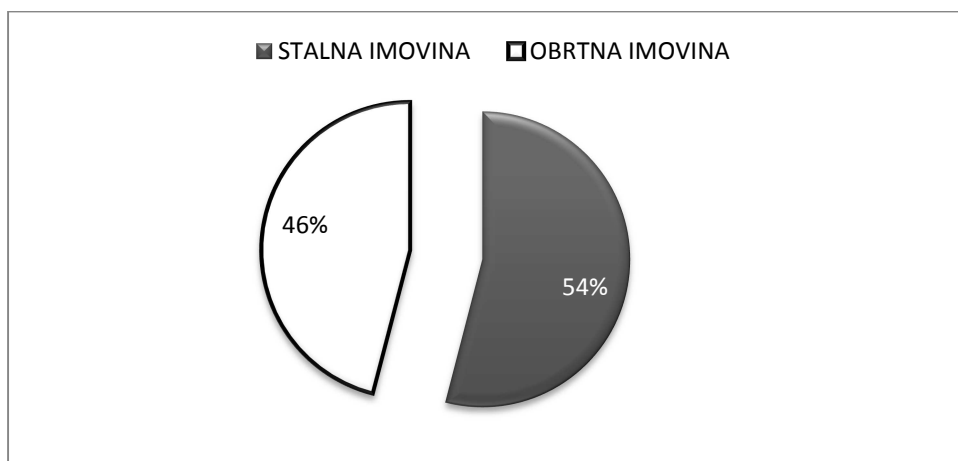
Od ukupnog broja srednjih preduzeća registrovanih na teritoriji Republike Srbije 51,59% njih ima pomešanu strukturu izvora finansiranja u korist sopstvenog kapitala. Preostalih 48,41% preduzeća u ukupnim izvorima finansiranja ima

zastupljenije učešće pozajmljenog kapitala. U pozajmljenim izvorima finansiranja dominantno učešće beleže kratkoročne obaveze. Učešće kratkoročnih obaveza u ukupnim pozajmljenim izvorima finansiranja u iznosu višem od 50% zabeleženo je kod čak 90% preduzeća. Od ukupnog broja srednjih preduzeća u Republici Srbiji u 2014. godini 13% njih se 100% finansiralo iz pozajmljenih kratkoročnih izvora finansiranja.

U strukturi ukupnog broja preduzeća, sa 34,46%, najdominantnija su ona kod kojih se učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja kretalo u rasponu 26%-50%. Preduzeća kod kojih se učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja kretalo u rasponu 51%-75% i 76%-100% u ukupnoj strukturi učestvovala su sa 23,01% i 25,40%, respektivno. Najniže učešće, od 17,13%, zabeležila su preduzeća koja su eksterno pribavljala do 25% ukupnih izvora finansiranja.

Dominantno učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja zahteva pomeranje strukture aktive u korist obrtno imovine. U 2014. godini, kada je analiziran nivo zaduženosti, srednja preduzeća imala su pomerenu strukturu aktive u korist stalne imovine. Stalna imovina u ukupnoj aktivni učestvovala je 54%, a obrta imovina 46%.

Grafikon 1. Organski sastav sredstava, 2014. godina



Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

Visok nivo učešća stalnih u ukupnim sredstvima, preko troškova amortizacije, usled već prisutnih visokih finansijskih rashoda, dodatno povećava rizik od realizacije negativnog bruto finansijskog rezultata. S aspekta organskog sastava

sredstava, zaduženost srednjih preduzeća u RS u 2014. godini ocenjena je kao uslovno neprihvatljiva. Neprihvatljiva iz razloga što je u slučaju povećanog nivoa zaduženosti zabeleženo i dominantno učešće stalne u ukupnoj imovini. Uslovno neprihvatljiva iz razloga što struktura aktive nije bila značajno pomerena u korist stalne imovine, odnosno, bila je pomerena svega 54%.

Uslovno neprihvatljiv nivo zaduženosti s aspekta organskog sastava sredstava zahteva dalju analizu opravdanosti učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja. Dalja analiza ima za rezultat ocenu uticaja nivoa zaduženosti na profitabilnost i održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala.

ANALIZA UTICAJA ZADUŽENOSTI NA PROFITABILNOST SREDNJIH PREDUZEĆA

Ocena profitabilnosti izvršena je na osnovu rezultata dobijenih kalkulacijom stope neto prinosa na ukupnu poslovnu imovinu (*Return on Assets - ROA*), stope neto prinosa na sopstveni kapital (*Return on Equity - ROE*) i neto profitne marže (*Return on sales - ROS*).

Tabela 3. Profitabilnost srednjih preduzeća u RS, 2014. godina

	- u %-
Pozicija	Iznos
ROA kumulativ	4,23
ROA kumulativ	-4,11
ROA neto efekat	0,12
ROE kumulativ	10,22
ROE kumulativ	-9,93
ROE neto efekat	0,29
ROS kumulativ	4,51
ROS kumulativ	-4,38
ROS neto efekat	0,13

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

U 2014. godini, kada je utvrđeno da pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju 60,95%, na nivou svih srednjih preduzeća registrovanih na teritoriji RS, zabeležene su pozitivne stope profitabilnosti.

Viši nivo kumulativnog neto dobitka u odnosu na kumulativni neto gubitak rezultirao je pozitivnim neto efektom, odnosno pozitivnim stopama neto prinosa

na ukupnu poslovnu imovinu i sopstveni kapital i pozitivnom neto profitnom maržom. U 2014. godini srednja preduzeća registrovana na teritoriji RS su na svaki dinar uloženi u ukupna sredstva ostvarila 0,12% neto dobitka. Takođe, u posmatranoj poslovnoj godini, preduzeća su na svaki dinar investiranog sopstvenog kapitala ostvarila 0,29% neto dobitka i 0,13% poslovnih prihoda akumulirala u formi neto dobitka.

Preciznija ocena uticaja zaduženosti na nivo profitabilnosti zahteva grupisanje preduzeća prema stepenu učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja. Učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja do 25% ($\leq 25\%$) zabeleženo je kod 172 preduzeća, odnosno kod 17,13% entiteta srednje veličine. Od 172 preduzeća njih 153 je ostvarilo pozitivnu, a 19 negativnu stopu neto prinosa na ukupnu poslovnu imovinu, stopu neto prinosa na sopstveni kapital i neto profitnu maržu.

Tabela 4. Profitabilnost srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju do 25%, 2014. godina

Nivo zaduženosti do 25%	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	ROA	ROE	ROS
Prosek pozitivan kumulativ	153	88,95	9,46	11,39	14,52
Prosek negativan kumulativ	19	11,05	-7,87	-9,13	-13,76
Prosek neto efekat	172	100,00	1,59	2,27	0,75

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

U slučaju 88,95% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali do 25%, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uloženi u ukupna sredstva u proseku doneo je 9,46% neto dobitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 11,39% neto dobitka;
- u proseku 14,52% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto dobitka.

U slučaju 11,05% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali do 25%, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uloženi u ukupna sredstva u proseku doneo je 7,87% neto gubitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 9,13% neto gubitka;

- u proseku 13,76% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto gubitka.

Na nivou neto efekta, 17,13% srednjih preduzeća, kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja do 25%, su na svaki dinar uloženi u ukupna sredstva i sopstveni kapital u proseku ostvarila 1,59% i 2,27% neto dobitka respektivno. U proseku, 0,75% poslovnih prihoda ovih preduzeća akumulirano je u formi neto dobitka.

Drugoj grupi pripada 346 srednjih preduzeća kod kojih se učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja kretalo u rasponu $26\% \geq 50\%$. U ukupnom broju srednjih preduzeća ova grupa učestvuje sa 34,46%. Od 346 preduzeća njih 285 je ostvarilo pozitivnu, a 61 negativnu stopu neto prinosa na ukupnu poslovnu imovinu, stopu neto prinosa na sopstveni kapital i neto profitnu maržu.

Tabela 5. Profitabilnost srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju u rasponu $26\% \geq 50\%$, 2014. godina

Nivo zaduženosti $26\% \geq 50\%$	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	ROA	ROE	ROS
Prosek pozitivan kumulativ	285	82,37	8,52	18,68	5,71
Prosek negativan kumulativ	61	17,63	-19,15	-24,65	-38,99
Prosek neto efekat	346	100,00	-10,63	-5,97	-33,29

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

U slučaju 82,37% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u rasponu $26\% \geq 50\%$, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uloženi u ukupna sredstva u proseku doneo je 8,52% neto dobitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 18,68% neto dobitka;
- u proseku 5,71% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto dobitka.

U slučaju 17,63% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u rasponu $26\% \geq 50\%$, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uloženi u ukupna sredstva u proseku doneo je 19,15% neto gubitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 24,65% neto gubitka;
- u proseku 38,99% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto gubitka.

Na nivou neto efekta, 34,46% srednjih preduzeća, kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu $26\% \geq 50\%$, su na svaki dinar uložen u ukupna sredstva i sopstveni kapital u proseku ostvarila 10,63% i 5,97% neto gubitka respektivno. U proseku, 33,29% poslovnih prihoda ovih preduzeća akumulirano je u formi neto gubitka.

Trećoj grupi pripada 231 srednjih preduzeća kod kojih se učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja kretalo u rasponu $51\% \geq 76\%$. U ukupnom broju srednjih preduzeća ova grupa učestvuje sa 23,01%. Od 231 preduzeća njih 189 je ostvarilo pozitivnu, a 42 negativnu stopu neto prinosa na ukupnu poslovnu imovinu, stopu neto prinosa na sopstveni kapital i neto profitnu maržu.

Tabela 6. Profitabilnost srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju u rasponu $51\% \geq 75\%$, 2014. godina

Nivo zaduženosti $51\% \geq 75\%$	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	ROA	ROE	ROS
Prosek pozitivan kumulativ	189	81,82	4,88	12,87	3,61
Prosek negativan kumulativ	42	18,18	-17,88	-28,50	-61,93
Prosek neto efekat	231	100,00	-12,99	-15,63	-58,32

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

U slučaju 81,82% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u rasponu $51\% \geq 75\%$, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uložen u ukupna sredstva u proseku doneo je 4,88% neto dobitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 12,87% neto dobitka;
- u proseku 3,61% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto dobitka.

U slučaju 18,18% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u rasponu $51\% \geq 75\%$, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uložen u ukupna sredstva u proseku doneo je 17,88% neto gubitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 28,50% neto gubitka;
- u proseku 61,93% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto gubitka.

Na nivou neto efekta, 23,01% srednjih preduzeća, kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu $51\% \geq 75\%$, su na svaki dinar uložen u ukupna sredstva i sopstveni kapital u proseku ostvarila 12,99% i 15,63% neto gubitka respektivno. U proseku, 58,32% poslovnih prihoda ovih preduzeća akumulirano je u formi neto gubitka.

Četvrtoj grupi pripada 255 srednjih preduzeća kod kojih se učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja kretalo u rasponu $76\% \geq 100\%$. U ukupnom broju srednjih preduzeća ova grupa učestvuje sa 25,40%. Od 255 preduzeća njih 130 je ostvarilo pozitivnu, a 125 negativnu stopu neto prinosa na ukupnu poslovnu imovinu, stopu neto prinosa na sopstveni kapital i neto profitnu maržu.

Tabela 7. Profitabilnost srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju u rasponu $76\% \geq 100\%$, 2014. godina

Nivo zaduženosti $76\% \geq 100\%$	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	ROA	ROE	ROS
Prosek pozitivan kumulativ	130	50,98	4,08	23,50	17,12
Prosek negativan kumulativ	125	49,02	-28,37	-47,23	-95,34
Prosek neto efekat	255	100,00	-24,29	-23,73	-78,22

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

U slučaju 50,98% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u rasponu $76\% \geq 100\%$, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uložen u ukupna sredstva u proseku doneo je 4,08% neto dobitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 23,50% neto dobitka;
- u proseku 17,12% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto dobitka.

U slučaju 49,02% srednjih preduzeća, kod kojih su pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvovali u rasponu $76\% \geq 100\%$, na nivou kumulativa:

- svaki dinar uložen u ukupna sredstva u proseku doneo je 28,37% neto gubitka;
- svaki dinar investiran u sopstveni kapital u proseku učestvovao je u realizaciji 47,23% neto gubitka;
- u proseku 95,34% poslovnih prihoda akumulirano je u formi neto gubitka.

Na nivou neto efekta, 25,40% srednjih preduzeća, kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu $76\% \geq 100\%$, su na svaki dinar uloženi u ukupna sredstva i sopstveni kapital u proseku ostvarila 24,29% i 23,73% neto gubitka respektivno. U proseku, 78,22% poslovnih prihoda ovih preduzeća akumulirano je u formi neto gubitka.

Komparativnom analizom dobijenih rezultata, u slučaju srednjih preduzeća kod kojih je primetan različit nivo učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja, utvrđeno je da se rast zaduženosti negativno odražava na nivo profitabilnosti. Istovremeno, dobijeni rezultati ukazuju na činjenicu da i u slučaju preduzeća kod kojih je struktura pasive, s aspekta vlasništva, pomena u korist sopstvenog kapitala, dolazi do pojave negativnih stopa prinosa. U svim posmatranim grupama, koje odlikuje različiti nivo zaduženosti, primetno je značajnije učešće preduzeća sa pozitivnim stopama profitabilnosti. Negativan neto efekat javlja se kao posledica izrazito nerentabilnog poslovanja manjeg broja preduzeća. Sprovedeno istraživanje nameće zaključak da je sigurnost u pogledu profitabilnijeg poslovanja veća ukoliko je struktura pasive s aspekta vlasništva pomena u korist sopstvenih izvora finansiranja ali isto tako pokazuje i da negativne stope profitabilnosti nisu nužno posledica višeg učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja.

ANALIZA UTICAJA ZADUŽENOSTI NA ODRŽAVANJE REALNE VREDNOSTI SOPSTVENOG KAPITALA SREDNJIH PREDUZEĆA

Ocena održavanja realne vrednosti sopstvenog kapitala zasnovana je na upoređivanju vrednosti indeksa neto sopstvenog kapitala i indeksa stope inflacije. U 2014. godini na nivou svih srednjih preduzeća utvrđeno je ne samo održavanje nego i rast realne vrednosti sopstvenog kapitala. Po osnovu efekata revalorizacije i akumuliranog neto dobitka realna vrednost sopstvenog kapitala se povećala za 2,34 (104,04 – 101,70) indeksna poena.

Tabela 8. Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća u RS, 2014. godina

Pozicija	Iznos
Indeks neto sopstvenog kapitala	104,04
Indeks potrošačkih cena	101,70

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

Povećanje realne vrednosti sopstvenog kapitala pružilo je mogućnost povećanja poslovne aktivnosti preduzeća. Analiza uticaja zaduženosti na održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala na nivou svih srednjih preduzeća dovodi do zaključka da učešće pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja od 60,95% doprinosi rastu realne vrednosti sopstvenog kapitala i pruža mogućnost finansiranja ne samo proste nego i proširene reprodukcije. Međutim, kao i u slučaju analize profitabilnosti, preciznija ocena uticaja zaduženosti na održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala zahteva grupisanje preduzeća prema stepenu učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja.

Tabela 9. Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju do 25%, 2014. godina

Nivo zaduženosti do 25%	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	Indeks neto sopstvenog kapitala	Indeks potrošačkih cena
Prosek pozitivan kumulativ	172	100,00	126,30	101,7
Prosek negativan kumulativ	0	0,00	0,00	
Prosek neto efekat	172	100,00	126,30	

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

U slučaju 17,13% preduzeća srednje veličine, kod kojih je zabeležen nivo učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja do 25%, rast realne vrednosti sopstvenog kapitala zabeležen je kod svih preduzeća. Realna vrednost sopstvenog kapitala ovih preduzeća povećana je za 24,6 indeksna poena.

Tabela 10. Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju rasponu 26% ≥ 50%, 2014. godina

Nivo zaduženosti 26% ≥ 50%	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	Indeks neto sopstvenog kapitala	Indeks potrošačkih cena
Prosek pozitivan kumulativ	338	97,69	126,92	101,7
Prosek negativan kumulativ	8	2,31	-94,35	
Prosek neto efekat	346	100,00	32,57	

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

Od 346 srednjih preduzeća, kod kojih je zabeležen nivo učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu 26% ≥ 50%, njih 97,69% povećalo je

realnu vrednost sopstvenog kapitala. Iako je samo kod 2,31% ovih preduzeća zabeležen pad realne vrednosti sopstvenog kapitala on je bio dovoljan za prouzrokovanje negativnog neto efekta. Na nivou neto efekta, 34,46% srednjih preduzeća, kod kojih je učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu $26\% \geq 50\%$, beleži pad realne vrednosti sopstvenog kapitala za 69,13 indeksnih poena.

Rast realne vrednosti sopstvenog kapitala od 69,57 indeksnih poena zabeležen je kod 96,97% srednjih preduzeća kod kojih se nivo učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja nalazi u rasponu $51\% \geq 75\%$. Svega 3,03% ovih preduzeća beleži izrazito negativan indeks neto sopstvenog kapitala što je rezultiralo padom realne vrednosti sopstvenog kapitala i na nivou neto efekta.

Na nivou neto efekta, 23,01% srednjih preduzeća, kod kojih je učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu $51\% \geq 75\%$ beleži pad realne vrednosti sopstvenog kapitala za 88,15 indeksnih poena.

Tabela 11. Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju rasponu $51\% \geq 75\%$, 2014. godina

Nivo zaduženosti $51\% \geq 75\%$	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	Indeks neto sopstvenog kapitala	Indeks potrošačkih cena
Prosek pozitivan kumulativ	224	96,97	171,27	
Prosek negativan kumulativ	7	3,03	-157,69	101,7
Prosek neto efekat	231	100,00	13,58	

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

Rast realne vrednosti sopstvenog kapitala od 93,88 indeksnih poena zabeležen je u slučaju 88,24% srednjih preduzeća kod kojih se nivo zaduženosti nalazio u rasponu $76\% \geq 100\%$. Kod 11,76% ovih preduzeća realna vrednost sopstvenog kapitala smanjila se za 308,12 indeksnih poena. Pad realne vrednosti sopstvenog kapitala u slučaju 11,76% preduzeća rezultirala je negativnim neto efektom.

Na nivou neto efekta realna vrednost sopstvenog kapitala u slučaju 25,40% srednjih preduzeća, kod kojih je zabeležen nivo zaduženosti u rasponu $76\% \geq 100\%$, smanjena je za 112,54 indeksna poena.

Tabela 12. Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala srednjih preduzeća kod kojih pozajmljeni u ukupnim izvorima finansiranja učestvuju rasponu 76% ≥ 100%, 2014. godina

Nivo zaduženosti 76% ≥ 100%	Broj preduzeća	Struktura preduzeća u %	Indeks neto sopstvenog kapitala	Indeks Potrošačkih cena
Prosek pozitivan kumulativ	225	88,24	195,58	
Prosek negativan kumulativ	30	11,76	-206,42	
Prosek neto efekat	255	100,00	-10,84	101,7

Izvor: Kalkulacija autora prema podacima APR

Usled potrebe za održavanjem poslovne aktivnosti, na bar postojećem nivou, sve intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala uslovio je rast zaduženosti srednjih preduzeća. Viši nivo zaduženosti značio je i intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala, i obrnuto, intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala, u cilju kontinuiranog obavljanja poslovne aktivnosti, rezultirao je značajnijim učešćem pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja.

ZAKLJUČAK

U svim posmatranim grupama, koje odlikuje različiti nivo zaduženosti, primetno je značajnije učešće preduzeća sa pozitivnim stopama profitabilnosti. Negativan neto efekat javlja se kao posledica izrazito nerentabilnog poslovanja manjeg broja preduzeća. Rezultati istraživanja pokazuju da je sigurnost u pogledu profitabilnijeg poslovanja veća ukoliko je struktura pasive s aspekta vlasništva pomerena u korist sopstvenih izvora finansiranja ali isto tako navode na zaključak da negativne stope profitabilnosti nisu nužno posledica višeg učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja. Ovo iz razloga što i preduzeća kod kojih je struktura pasive, s aspekta vlasništva, pomerena u korist sopstvenog kapitala, beleže negativne stope prinosa.

Na nivou neto efekta preduzeća, kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja do 25%, su na svaki dinar uloženi u ukupna sredstva i sopstveni kapital u proseku ostvarila 1,59% i 2,27% neto dobitka respektivno. U proseku, 0,75% poslovnih prihoda ovih preduzeća akumulirano je u formi neto dobitka. Preduzeća, kod kojih je zabeleženo učešće pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja u rasponu 26% ≥ 50%, su na svaki dinar uloženi u ukupna sredstva i sopstveni kapital u proseku ostvarila 10,63% i 5,97% neto gubitka

respektivno. U proseku, 33,29% poslovnih prihoda ovih preduzeća akumulirano je u formi neto gubitka. Preduzeća, sa nivoom zaduženosti u rasponu $51\% \geq 75\%$ i $76\% \geq 100\%$, su na svaki dinar uložen u ukupna sredstva ostvarila 12,99% i 24,29% neto gubitka respektivno, a na svaki dinar investiranog sopstvenog kapitala 15,63% i 23,73% neto gubitka respektivno. U proseku, 58,32% poslovnih prihoda preduzeća, kod kojih je zabeležen nivo zaduženosti u rasponu $51\% \geq 75\%$, akumulirano je u formi neto gubitka, dok je u slučaju preduzeća, sa nivoom zaduženosti u rasponu $76\% \geq 100\%$, u proseku, 78,22% poslovnih prihoda akumulirano u formi negativnog neto finansijskog rezultata.

Usled potrebe za održavanjem nepromenjenog nivoa poslovne aktivnosti intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala uslovio je rast zaduženosti srednjih preduzeća. Viši nivo zaduženosti značio je i intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala, i obrnuto, intenzivniji pad realne vrednosti sopstvenog kapitala, u cilju kontinuiranog obavljanja poslovne aktivnosti, rezultirao je značajnijim učešćem pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja.

U slučaju 17,13% preduzeća, kod kojih je nivo učešća pozajmljenih u ukupnim izvorima finansiranja iznosio do 25%, zabeležen je rast realne vrednosti sopstvenog kapitala od 24,6 indeksna poena. Na nivou neto efekta, preduzeća kod kojih je zabeležen nivo zaduženosti u rasponu $26\% \geq 50\%$, $51\% \geq 75\%$ i $76\% \geq 100\%$ odlikuje pad realne vrednosti sopstvenog kapitala za 69,13, 88,15 i 112,54 indeksna poena respektivno.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Đuričin, S, Stevanović, S, Baranenko, E. (2013) *Analiza i ocean konkurentnosti privrede Srbije*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str. 1-195.
- [2] Đuričin, S. (2012) *Analiza poslovanja i mogućnosti izlaska preduzeća iz zone gubitka*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.

- [3] Đuričin, S., Beraha, I. (2013) *Evaluation of Business Performances of Agricultural Enterprises in the Mixed Farming Sub-sector and their Impact on Economic Growth of the Republic of Serbia*, Agriculture in Serbia and Portugal, Faculty of Economics of the University of Coimbra, str. 122-138.
- [4] Đuričin, S., Beraha, I. (2012) *Promoting availability of financing to SMEs in Serbia on the road to EU integration*, European integration process in Western Balkan countries, Faculty of Economics of the University of Coimbra, str. 493-511.
- [5] Rodić, J, Vukelić, G., i Andrić, M. (2007) *Teorija politika i analiza bilansa*, Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu.
- [6] Stošić, I, Domazet, I. (2014) *Analiza konkurentnosti poslovanja i potencijali rasta privrede Srbije u periodu svetske krize*, *TEME*, Niš, br.2, str. 491-506.
- [7] Vuković, V, Domazet, I. (2015) *Kreditno tržište Srbije: posustajanje ili kolaps*, *Poslovna ekonomija*, god.9 Br. 1/2015, str. 159-176.

POGLAVLJE 2

SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO - MOGUĆI PUT KA SUZBIJANJU SIROMAŠTVA U SRBIJI

Aleksandra Bradić-Martinović¹
Aleksandar Zdravković²

Apstrakt

Pojava socijalnog preduzetništva ne vezuje se za savremeno društvo, već korene vuče sa kraja XVIII i početka XIX veka kada se prvi put pojavio termin „društvene ekonomije“ i „društenog preduzetništva“ u kontekstu inicijative koja je imala za cilj da obezbedi više etičnosti u organizaciji proizvodnje. Danas je socijalno preduzetništvo koncept široko rasprostranjen širom sveta i ima vrlo značajnu i specifičnu ulogu u privredi i društvu. Predmet rada je socijalno preduzetništvo kao jednog mogućih načina za smanjivanje i suzbijanje siromaštva u Srbiji, dok je cilj da se analizom stanja i zakonske regulative u komparaciji sa Evropskom unijom utvrdi trenutno stanje u ovoj oblasti i mogući pravci daljeg razvoja. Tema je značajna zbog mogućnosti da se razvojem ovog vida preduzetništva suzbije pojava sve veće disproporcije u raspodeli dohotka i sve izraženijeg siromaštva određenog sloja stanovništva, koje se pojavilo kao jedno od negativnih posledica tranzicije, koji je opisan u prvom delu rada. Drugi deo rada je posvećen definisanju pojma socijalnog preduzeća i socijalnog preduzetništva, jer je jedan od problema ove oblasti nedovoljno jasna definicija, koja kasnije ima nepovoljne implikacije na regulisanje oblasti na nivou države. Deo, takođe obuhvata sistematizaciju i prikaz socijalnog preduzetništva u Evropskoj uniji, a zatim i u Srbiji. Rezultati analize ukazuju da je sektor socijalnog preduzetništva u Srbiji fokusiran na najvažnije socijalne ciljeve, kao što su zaposlenost, humanitarna pomoć, lokalni razvoj i obrazovanje, ali da zaštita životne sredine još uvek ne predstavlja oblast u kojoj se pojavljuju preduzetničke inicijative, a i oblast održivog razvoja je takođe zapostavljena. Kao najveći ograničavajući faktor ovog oblika organizovanja je

¹ dr Aleksandra Bradić-Martinović, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, e-mail: abmartinovic@ien.bg.ac.rs.

² ma Aleksandar Zdravković, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, e-mail: aleksandar.zdrakovic@ien.bg.ac.rs.

nedostatak održivog finansiranja, kao i odgovarajuće zakonske regulative. Zbog toga se državne mere svode na dalje jačanje pravnog okvira, podsticaj preduzetničkom obrazovanju i odgovarajuće, direktne i indirektne, intervencije države.

Ključne reči: tranzicija, socijalno preduzetništvo, Evropska unija, Srbija

UVOD

Tranzicija je donela brojne dobre i loše posledice u zemljama koje su prošle ili još uvek prolaze kroz ovaj proces. Uvedeno je slobodno tržište, oformljeno je tržište kapitala, podstaknuta su strana direktna ulaganja. Međutim, pojedine zemlje su se suočile sa naglim rastom socijalne nejednakosti, a kao posledica toga javilo se siromaštvo. Države su tokom protekle dve decenije uvodile mnogobrojne mere koje su imale za cilj suzbijanje siromaštva, ali su efekti tih mera bili nedovoljni i uglavnom neodrživi. Zbog svega navedenog je važno posmatrati i alternativne načine koji mogu uticati na smanjenje siromaštva u tranzicionim državama, sa posebnim osvrtom na Srbiju. Jedan od načina je razvoj i podsticaj socijalnog preduzetništva, što predstavlja i predmet analize u ovom radu, koja ima za cilj da utvrdi opšte stanje, zakonsku regulativu i moguće pravce daljeg razvoja sektora socijalnog preduzetništva, u komparaciji sa Evropskom unijom. Uprkos tome što se socijalno preduzetništvo može posmatrati i kao pokretač društvenih promena, u ovom radu će fokus biti postavljen na potencijal koji ovaj oblik preduzetništva ima u povećanju zaposlenosti, smanjenju siromaštva i socijalnoj inkluziji ranjivih grupa.

Rad je podeljen u dva dela. U prvom delu predstavljene su okolnosti koje su dovele do socijalnog disbalansa u tranzicionim zemljama i dat je prikaz parametara koji mere ovu pojavu. Drugi deo rada obuhvata prikaz socijalnog preduzetništva, sa pokušajem što preciznijeg definisanja pojma i karakteristika socijalnog preduzeća i preduzetnika, kao i navođenje sličnosti i razlika sa korporativnim (konvencionalnim) preduzećem i preduzetnikom. Prikazan je presek stanja u ovoj oblasti u Evropskoj uniji, a zatim i u Srbiji. U delu rada koji se odnosi na Srbiju predstavljeni su i rezultati najvažnijih studija koje su realizovane u ovoj oblasti, kao i preporuke za dalji razvoj.

TRANZICIJA – PROCES KOJI GENERIŠE SOCIJALNI DISBALANS

Nakon turbulentne prve dekade, početak i sredina prve decenije XXI veka beleže izražen privredni rast u tranzicionim zemljama. Uspostavljena je makroekonomska stabilnost, ključni okviri tržišnog mehanizma, realizovani su obimni prilivi kapitala, što je bilo posebno izraženo u slučaju onih zemalja koje su se priključile Evropskoj uniji. Strane banke donele su neophodni kredibilitet zemljama u tranziciji, uz neophodna tehnička znanja, čime je podstaknut dalji, ali sve manje uravnotežen, rast. To je bio glavni razlog zbog koga je udar krize 2008. godine ostavio teške posledice na privredu velikog broja zemalja u tranziciji. Globalna ekonomska kriza dovela je do kolapsa spoljnih izvora finansiranja za jugoistočnu Evropu, glavnog razvojnog resursa u ovom regionu od 2000. godine. Rezultati analize (Bartlett, Prica, 2012, str. 30) ukazuju na to da su one zemlje koje su ostvarile najveći napredak u stvaranju modernog institucionalnog okvira, koji podržava privatno preduzetništvo i konkurentne tržišne uslove, i koje su zbog toga postale najviše integrisane u globalno evropsko tržište, imale i najrazornije posledice krize. Na primer, zemlje koje su ostvarile veći napredak u tranziciji, uključujući Bugarsku, Hrvatsku, Sloveniju i Rumuniju, zabeležile su najveće stope negativnog rasta BDP-a u periodu 2009-10. godine. To ukazuje da su tranzicione promene povećale osetljivost ovih zemalja na eksterne šokove. Ostale zemlje su bile slabije pogođene kriznim udarom. Primera radi, Stošić (2014, str. 9) u svojoj analizi tranzicionog procesa u Srbiji pokazuje da, uprkos tome što su očekivani rezultati podrazumevali povećanje obima i produktivnosti industrijske proizvodnje, uz poboljšanje poslovnih i finansijskih rezultata, čime bi se stvorili uslovi i za povećanje obima izvoza, do ovih poboljšanja nije došlo. U istom radu autor navodi da je jedan od ključnih razloga za ovaj neuspeh razorni uticaj koji je svetska ekonomska i finansijska kriza imala na proces privatizacije i poslovanje privatizovanih preduzeća.

Posebnu dimenziju analize ovog problema predstavlja preraspodela dohotka, koja je izvršena u toku procesa tranzicije. Drašković (2010, str. 39) ističe da tranziciju u Srbiji prati koncentracija bogatstva, kao i nedovoljna efikasnost njegove upotrebe. Osim toga proces karakterišu i socijalno neefikasne reforme, koje su rezultirale visokom stopom nezaposlenosti, povećanim stepenom socijalne nesigurnosti, kao i rastom siromaštva, uz konstantnu eroziju sistema penzijske i socijalne zaštite. I drugi autori (Milanović, 2007, str. 23; Bičanić i Franičević, 2005, str. 14,) predstavili su rezultate analize koji ukazuju na to da tranzicija stvara nejednakosti, a u konačnom ishodu povećava i siromaštvo. Isti autori ukazuju da je, uprkos tome što

su uloženi naponi da se podela kapitala izvrši (naizgled³) ravnopravno svim članovima društva, veliki broj stanovnika tranzicionih zemalja ostao bez vlasništva nad kapitalom. Na taj način je u kratkom roku stvorena socijalna nejednakost, a kao posledica ovog procesa došlo je do povećanja siromaštva. U početnim fazama tranzicije, evropske zemlje bile su ohrabrene iskustvom zemalja latinske Amerike i Azije, ali se ispostavilo da su očekivanja bila nerealna. Da bi prevazišle brojne probleme sa kojima su se u toj fazi suočile, ove zemlje su sprovodile reforme koje, međutim nisu rezultirale povećanjem prosečnog dohotka, već su podstakle promene u njegovoj raspodeli, na štetu većine stanovništva. Od brojnih posledica izdvajaju se pad autputa i prosečnog dohotka domaćinstava, kao i rast nejednakosti u raspodeli dohotka. Golubović (1999, str. 75) ističe i da je pad autputa u velikom broju zemalja zaustavljen i zamenjen rastom, ali je problem nejednake raspodele ostao i produbio se. Situacija se dodatno pogoršala pod uticajem globalne krize.

U cilju merenja i sagledavanja nejednakosti koriste se dve mere: Ćini koeficijent⁴, kojim se meri nejednakost potrošnje i kvartilni odnos potrošnje, koji predstavlja odnos između potrošnje najbogatijeg i najsiromašnijeg kvintila stanovništva (uzima se 20% od ukupnog broja stanovnika) i naziva se još koeficijent 80/20. U tabeli 1. predstavljeno je kretanje Ćini koeficijenta za Srbiju i odabrane zemlje, u periodu 2013-2015.

³ Bićanić i Franičević (2005) sumnjaju u regularnost sprovedenih procesa privatizacije i navode da su „sprovedeni različiti modeli privatizacije, od besplatne, naizgled egalitarističke podele vaučera celokupnom stanovništvu, do mešanih modela koji su na različite načine stajali u povlašćeni položaj insajdere, do direktne prodaje preko javnog konkursa ili pregovora i odabira poznatoga strateškog kupca, autsajdera.“.

⁴ Ćini koeficijenti nisu jedinstveni. Moguće je da dve različite Lorencove krive dovedu do iste vrednosti Ćini koeficijenta. Osim toga, moguće je da vrednost koeficijenta raste u slučaju zemalja u razvoju (zbog povećanja nejednakosti prihoda), dok se apsolutni broj stanovništva koje spada u grupu siromašnih smanjuje. Razlog zbog koga nastaje ova disproporcija je način prikazivanja Ćini koeficijenta, jer on meri relativno, a ne apsolutno bogatstvo stanovništva. Drugo ograničenje ovog koeficijenta je to što se ne može izraziti agregatno na osnovu podataka o koeficijentima pod-grupa, jer Ćini koeficijent celog društva nije zbir koeficijenata pojedinih grupa.

(<http://www.indexmundi.com/facts/indicators/SI.POV.GINI>)

Tabela 1. Āini koeficijent u periodu 2013-2015. godina

Godina Podruĉje	2013.	2014.	2015.
Srbija	38,0	38,6	38,2
Evropska unija	30,5	30,9	30,1
Nemaĉka	29,7	30,7	30,1
Francuska	30,1	29,2	29,2
Holandija	25,1	26,2	26,4*
Švedska	24,9	25,4	25,2
Hrvatska	30,9	30,2	30,6
Bugarska	35,4	35,4	37,0
Makedonija	37,0	35,2	-

* Procenjena vrednost

Izvor: Eurostat, Gini coefficient of equivalised disposable income - EU-SILC survey

Vremenska serija raspoloŹiva u Eurostat bazi podataka je relativno kratka za Srbiju, zbog ĉega su u tabeli 1. prikazane samo poslednje tri godine, pri ĉemu je, radi komparacije, odabrano ĉetiri razvijenih (Nemaĉka, Francuska, Holandija i Švedska) i tri evropske zemlje u razvoju (Hrvatska, Bugarska i Makedonija). Vrednosti Āini koeficijenta ukazuju da je nejednakost u Srbiji meĉu najvišim u odnosu na odabrane zemlje Evrope. Iz godine u godinu, vrednost ovog koeficijenta za Srbiju kreće se oko 38,0 uz minimalne varijacije, dok je proseĉna vrednost za Evropsku uniju 30,1, a najniŹu vrednost meĉu odabranim evropskim zemljama ima Švedska, 25,2. Ova vrednost za Srbiju je posebno alarmantna imajući u vidu da je 1990. godine vrednost koeficijenta bila 27,3 (Biĉanić i Franiĉević, 2005, str. 21).

Tabela 2. Kvintilni odnos 80/20

Godina	2013.	2014.	2015.
Srbija	8,6	9,8	9,0

Izvor: Saopštenje RZS , br. 084 – god. LXVI, 31.03.2016, Anketa o prihodima i uslovima Źivota.

Podaci iz tabele 2 pokazuju da je potrošnja 20% stanovništva sa najvećom potrošnjom u 2015. godini 9 puta veća od potrošnje 20% stanovnika sa najmanjom potrošnjom. Podaci (RZS, 2016, str. 1) takoĉe pokazuju da su nezaposlena lica najizloŹenija riziku siromaštva, mladi i porodice sa većim brojem izdrŹavane dece. Situacija je posebno sloŹena imajući u vidu da Srbija već duŹe

vreme ne može da prevaziđe nastali problem, a procena je i da je moguć dalji rast siromaštva, čak i u slučaju umerenog privrednog razvoja (Mijatović, 2015, str. 17).

Nezaposlenost je, pored neravnomerne raspodele, drugi veliki problem i posledica tranzicije u Srbiji. Uprkos tome što je Srbija bila u prilici da bude poznata sa iskustvima drugih tranzicionih zemalja, imajući u vidu činjenicu da je proces tranzicije započet deset godina kasnije, ona to nije iskoristila. Smatra se (Zubović, 2010, str. 166) da je nezaposlenost direktna posledica pada proizvodnje i pojave strukturnih disproporcija u privredi Srbije, ali i prekomernog zapošljavanja, koje je karakterisalo prethodni privredni sistem. Kao rezultat ovih pojava javlja se siromaštvo, koje u kratkom roku posebno pogađa ugrožene kategorije stanovništva, nezaposlene, žrtve porodičnog nasilja, stanovništvo iz prigradskih i ruralnih područja, nacionalne manjine i dr. Posledično, Srbija se sve više suočava sa socijalnim problemima. Kao jedan od koraka u rešavanju nastale situacije Vlada Republike Srbije uspostavila je *Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva* u julu 2009. godine. Među oblastima u kojima je Tim aktivan nalazi se i Ekonomski razvoj i zapošljavanje, u okviru koga Tim razvija različite modele uključivanja osetljivih grupa u ekonomske aktivnosti i vrši promociju i razvoj koncepta *socijalnog preduzetništva* (SIPRU, 2016).

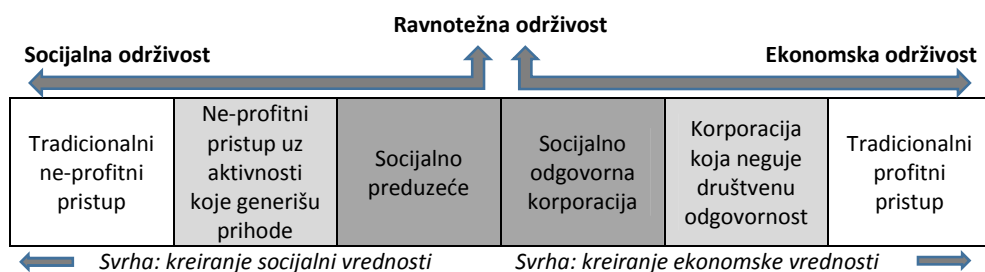
SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO

Socijalno preduzetništvo nije nov koncept, jer su se prvi oblici pojavili još u XVIII i XIX veku. Rad prvih socijalnih preduzeća vezuje se za grupe za samopomoć i udruženja koja se u svom radu rukovode filantropijom i milosrđem, a podsticaj za rad su dobila usled nagle pojave siromaštva u Evropi, u vreme industrijske revolucije. U novijoj istoriji koncept socijalnog preduzetništva došao je u centar pažnje 2006. godine kada je Muhamed Junus (*Muhammad Yunus*) dobio Nobelovu nagradu za mir, kao osnivač Gramen banke (*Grameen Bank*), institucije koja pruža mikro kredite za podsticanje ekonomskog rasta najsiromašnijeg sloja stanovništva u Bangladešu. Osim toga, značajan uticaj na razvoj socijalnog preduzetništva imala je i organizacija *Ashoka*, neprofitna institucija koja kroz pružanje podrške socijalnim preduzećima zapravo pruža podršku društvenim promenama.

Pojava i razvoj socijalnih preduzeća ima različite oblike u zavisnosti od geografskog regiona u svetu, ali se može grupisati u dva glavna klastera, tržišno orijentisana socijalna preduzeća i hibridna socijalna preduzeća čiji je socijalni i profitni cilj uravnotežen. Tržišno orijentisana su karakteristična za zemlje Severne Amerike i Afrike, a hibridna za zemlje Evrope i Latinske Amerike (Poon, 2011, str. 14). Objašnjenje pojma socijalnog preduzeća i socijalnog preduzetnika nije

jednostavno, jer ne postoji jasna i precizna definicija. Roger i Osberg (2007, str. 31) smatraju da je široko definisanje ovog pojma dobro, zato što se time otvara veći prostor za korist od ovog oblika privrednog organizovanja, kako za celo društvo, tako i za pojedine, ranjive grupe. Međutim, prilikom određivanja značenja pojma korisno je poći od utvrđivanja sličnosti i razlika između korporativnog i socijalnog preduzetnika i preduzetništva. U pogledu potrebe da realizuju osnovnu preduzetničku ideju, razlike između ova dva preduzetnika nema, jer su oba preduzetnika motivisana da identifikuju i realizuju svoju viziju i dobiju psihološku satisfakciju zbog realizovane ideje. Mair i Marti (2006, str. 38) ističu da u toj prvoj fazi preduzetnik ima veća očekivanja vezana za svoje ideje, nego sa sam profit (koji se podrazumeva u dugom roku). Treba imati na umu da preduzetnici kreću u realizaciju ideja svesni činjenice da mnoge od ideja u prošlosti nisu donele nikakvu zaradu. Ipak, kada je u pitanju krajnji efekat angažovanja obe vrste preduzetnika, postoji značajna razlika. Korporativnog preduzetnika podstiče novac, a socijalnog preduzetnika altruizam. Socijalni preduzetnik ne organizuje delatnost zbog profita, već su mu ciljevi od šireg društvenog značaja, kao što je na primer pomoć ugroženim grupama stanovništva. To nužno ne znači da ova preduzeća ne generišu profit, već da je njihova misija šira od samog poslovnog cilja. Uprkos tome što postoji prostor za raspravu šta je osnovni cilj koji pokreće socijalnog preduzetnika, Serna (2009, str. 25) zaključuje da se ova preduzeća razlikuju od ostalih preduzeća na tržištu po načinu merenja svoje uspešnosti, odnosno evaluaciji rezultata, jer ne uzimaju profit kao jedinu meru, već i uticaj na pozitivne društvene promene uvećanjem društvenog (socijalnog kapitala). Drugim rečima, socijalno preduzetništvo se razlikuje od ostalih oblika preduzetništva po tome što daje viši prioritet promociji društvenih vrednosti, u odnosu na stvaranje ekonomske vrednosti (Mair, Marti, 2006, str. 40). Razlika postoji i u segmentu odgovornosti i upravljanja preduzećem. Preklapanje ciljeva i aktivnosti obe vrste preduzeća najbolje se mogu sagledati na grafiku 1.

Grafikon 1. Socijalno preduzeće V.S. korporativno preduzeće



Izvor: Kickul, J. (2013).

Preduzetnik vodi komercijalno preduzeće operativno i organizaciono, pri čemu je neprestano izložen pritisku finansijskog rizika, dok socijalni preduzetnik organizuje preduzeće koje ima socijalno opravdani cilj, a ne nužno profit, tako da lakše vrši decentralizaciju upravljanja i izložen je mnogo manjem pritisku rizika poslovanja. Ipak, da ponovimo još jednom, ova preduzeća ne moraju nužno biti neprofitna (Pomernaz, 2003, str. 26). Abu-Saofan (prema Krstić, N., 2014, str. 130) ističe da svaka grupa preduzetnika ima specifičnosti, ali da postoje i zajedničke karakteristike. Preduzetnici usmereni na dobit najčešće postavljaju visoke ciljeve, spremni su da preuzmu rizik, poseduju adekvatne organizacione sposobnosti, razmišljaju strateški, orijentisani su na stvaranje vrednosti i imaju celishodan pristup poslovanju. Za razliku od njih, socijalni preduzetnici predstavljaju lidere koji ostvaruju društvenu misiju, pri čemu su emotivno uključeni i orijentisani ka želji da donesu pozitivnu promenu društvu i da stvaraju društvenu vrednost, osetljivi su na probleme koje uočavaju u društvu, svojevrsni su vizionari i poseduju visok stepen odgovornosti. Među zajedničke karakteristike autor navodi inovativnost i preduzimanje inicijative, uz visoku posvećenost, kao i brzo reagovanje na prilike koje se ukazuju u društvu ili tržištu, a uz to su i uporni i posvećeni.

U analizi funkcionisanja socijalnog preduzetništva moguće je izdvojiti nekoliko ključnih komponenti. Prva je identifikacija dela stanovništva koje je isključeno, marginalizovano i kome nedostaju finansijska sredstva i/ili politički uticaj za iniciranje i sprovođenje bilo kakve promene koja bi poboljšala njihov položaj. Druga je razvijanje predloga, ideje koja ima određenu socijalnu vrednost davanjem prilike kreativnosti. Treća podrazumeva stvaranje uslova za ublažavanje, odnosno poboljšanje položaja ugrožene grupe stvaranjem novog ekosistema sa ciljem bolje i pravednije budućnosti (Weerawardena i Mort, 2006, str. 23).

Ukoliko socijalno preduzetništvo posmatramo na makro nivou, Peredo i McLean (2006, str. 56) ističu činjenicu da za njegov uspešan razvoj svaka država mora da obezbedi zakonsku regulativu i odgovarajuće javne politike. To je posebno važno ukoliko se ima u vidu da socijalno preduzetništvo može biti važan stabilizacioni faktor na tržištu rada i instrument za suzbijanje siromaštva. Jedna dimenzija njegovog značaja ogleda se i u tome što socijalna preduzeća integrišu i vrše inkluziju ugroženih i ranjivih društvenih grupa, a druga dimenzija u tome što ova preduzeća mogu pružati usluge koje institucije javne vlasti jedne države nisu u stanju da zadovolje. U tom kontekstu, socijalno preduzetništvo može da se posmatra i kao dopuna državnim ustanovama (institucijama).

Socijalno preduzetništvo u Evropskoj uniji

Evropska unija je u junu 2010. godine, usvojila dokument *Europe 2020*, u kome se opredelila za strategiju rasta u narednoj dekadi koja se bazira na tri zajednička prioriteta: 1) razvoj ekonomije bazirane na znanju i inovacijama, 2) promocija efikasnije, zelenije i konkurentnije ekonomije i 3) podsticaj ekonomije sa visokom stopom zaposlenosti, uz jaku socijalnu i teritorijalnu koheziju (Evropski pokret Srbija, 2011, str. 13). Tada su postavljeni i sledeći merljivi ciljevi: 75% stanovništva između 20-64 godine trebalo bi da bude zaposleno, 3% BDP-a bi trebalo da se investira u istraživanje i razvoj, emisija štetnih gasova bi trebalo da bude za 20% niža u odnosu na 1990. godinu (ili čak 30% ukoliko uslovi to dozvoljavaju), 20% energije bi trebalo da potiče iz obnovljivih izvora, a energetska efikasnost bi trebala da se poveća isto za 20%. Takođe su predvideli da stopa ranog napuštanja školovanja padne ispod 10%, a da najmanje 40% stanovništva između 30-34 godine završi visoko obrazovanje i da manje od 20 miliona ljudi bude svrstao u kategoriju siromašnih i u riziku od siromaštva i socijalne isključenosti (*Europe 2020 strategy*).

Na osnovu svega izloženog nameće se zaključak da socijalno preduzetništvu u Evropskoj uniji zauzima veoma važno mesto, imajući u vidu da targetira praktično svaki od postavljenih ciljeva. Osim toga, prema inicijativi Evropske unije (EC, 2014, str. 5) glavni cilj socijalnih preduzeća je da generišu značajni uticaj na društvo, životnu sredinu i lokalnu zajednicu. Socijalna preduzeća doprinose konceptu pametnog rast (*smarth growth*), jer imaju potencijal da unose socijalne inovacije za potrebe koje još uvek nisu zadovoljene. Osim toga, kreiraju održivi rast (*sustainable growth*), putem uticaja na životnu sredinu, kroz dugoročne vizije. Konačno, socijalna preduzeća su centralni deo inkluzivnog rasta (*inclusive growth*), zbog toga što imaju naglasak na ljude i socijalnu koheziju kroz kreiranje održivih radnih mesta za žene, mlade i starije osobe. Praktično posmatrano, njihov glavni cilj je da izvrše društvenu i ekonomsku transformaciju koja doprinosi ciljevima strategije Evropa 2020.

U Evropskoj uniji preovladavaju sledeći oblici socijalnih preduzeća:

- Zadružna preduzeća ili zadruge (*cooperatives*) koje predstavljaju autonomne asocijacije osoba koje su se dobrovoljno udružile na osnovu zajedničkih ekonomskih, društvenih i kulturnih potreba i želja u svojinski

zajedničko preduzeće koje vode po principima demokratije (*International Cooperative Alliance*, 1995).⁵

- Udruženja ili udruženja za uzajamnu pomoć (*mutual organizations*) se mogu definisati kao asocijacije koje nude usluge osiguranja za svoje članove. Udruženja za uzajamnu pomoć se baziraju na reciprocitetnim ugovorima i zahtevaju da članovi udruženja imaju dobrobit kao „protivkorist“ za članstvo.
- Asocijacije ili grupe građana su grupe ljudi koji se udružuju zarad određene svrhe (kulturne, rekreacione, društvene ili ekonomske). Asocijacije mogu biti formalno uspostavljene i u tom slučaju imaju pravila, zakonski su utemeljena i imaju formalne zahteve za svoje članove, a mogu biti i neformalne strukture.
- Fondacije i druge organizacije su pravni entiteti kreirani sa ciljem postizanja specifičnog cilja u korist specifične grupe ljudi ili celokupnog društva, kroz sistematsko prikupljanje sredstava.

Prema podacima EC (2013) u Evropskoj uniji ima 208.655 zadruga, što čini 7% ukupnog broja socijalnih preduzeća, 21.790 udruženja, odnosno 1% ukupnog broja i 2.595.324 asocijacija, fondacija i ostalih formi koje čine dominantnu formu, odnosno 92% od ukupnog broja. U tabeli 3. prikazana je struktura socijalnih preduzeća u Evropskoj uniji prema oblastima delovanja, a na osnovu strukture može se zaključiti da postoji relativno ujednačeno učešće preduzeća iz oblasti socijalnih usluga, zapošljavanja i obuka, zaštite životne sredine, obrazovanja i preduzeća čija je oblast ekonomski i kulturni razvoj i razvoj zajednice.

Tabela 3. Struktura socijalnih preduzeća u EU prema oblasti delovanja

Oblast poslovanja	Udeo
Socijalne usluge	16,70%
Zapošljavanje i obuke	14,88%
Životna sredina	14,52%
Obrazovanje	14,52%
Ekonomski i društveni razvoj i razvoj zajednice	14,34%
Ostalo (Kultura, umetnost i rekreacija, zdravstvo, poslovna udruženja, zakonsko zastupanja i sl.)	43,05%

Izvor: *SELUSI data including all observations across all countries (N=581)*

⁵ Definicija je usvojena 2002. godine i od strane Međunarodne organizacije rada (*International Labour Organization – ILO*).

Od svih zemalja Evropske unije na prvom mestu se nalazila Velika Britanija, ali imajući u vidu da je ova zemlja napustila Evropsku uniju, Nemačka sa 513.727 preduzeća zauzima prvo mesto. Ova zemlja ima više socijalnih preduzeća nego sve ostale zemlje koje se na listi nalaze nakon desetog mesta. Zanimljivo je, takođe, istaći da je socijalno preduzetništvo najnaprednije u najviše razvijenim evropskim zemljama, te se otvara pitanje da li je to uzrok ili posledica ekonomskog razvoja.

Tabela 4. Prvih deset zemalja Evropske Unije po broju socijalnih preduzeća

Zemlja	Broj socijalnih preduzeća
Velika Britanija	875.555
Nemačka	513.727
Španija	200.768
Francuska	192.497
Finska	134.490
Austrija	118.475
Češka Republika	101.785
Italija	97.699
Poljska	94.945
Mađarska	61.024
Ostale zemlje	434.804

Izvor: EC (2013) Social Economy and Social Entrepreneurship, Social Europe guide, Vol.4., str. 47

Najveći problem socijalnih preduzeća u Evropskoj uniji je nedostatak institucionalne vidljivosti, a najveći izazov su specifičnosti nacionalnih računovodstvenih sistema koji ih, najčešće, ne posmatraju kao posebnu kategoriju preduzeća, te u potpunosti zanemaruju ili nedovoljno uzimaju u obzir njihove specifične karakteristike u odnosu na tradicionalna korporativna preduzeća. Imajući u vidu značaj ovog društvenog i ekonomskog segmenta, Evropska unija ulaže napore za njegov razvoj. Konkretno, mere se sprovode u tri oblasti. Prva oblast je unapređenje pristupa finansijama mobilizacijom javnih fondova sa ciljem pomoći socijalnim preduzećima kroz sprovođenje Programa zapošljavanja i socijalnih inovacija (*The Employment and Social Innovation programme*) i reformu strukturnih fondova. Uspostavljen je i Fond za evropsko socijalno preduzetništvo (*European Social Entrepreneurship Fund*) sa ciljem podsticaja privatnog investiranja u socijalna preduzeća, a razvija se i Socijalna berza (*Social Stock Exchange*), platforma za trgovinu akcijama socijalnih preduzeća. Druga oblast je povećanje vidljivosti socijalnih preduzeća. Najvažnija inicijativa u ovoj oblasti je kreiranje onlajn platforme Socijalne inovacije Evrope (*Social Innovation Europe*),

koja omogućuje preduzetnicima da komuniciraju i dele informacije. Ulaže se dosta i u obrazovanje mladih kroz rad programa *Youth in Action*, *Erasmus* i *SME Forum*. Konačno, treća oblast odnosi se na pravnu regulativu. Da bi se uspostavilo legalno okruženje za rad socijalnog preduzetništva, 2014. godine usvojen je paket za reformu javnih nabavki, koji je predvideo i socijalni kriterijum prilikom odabira proizvoda i usluga.

Na osnovu izloženog može se zaključiti da je socijalno preduzetništvo veoma važna oblast u Evropskoj uniji, a Srbija je dužna da prati ovaj smer imajući u vidu proces pridruživanja.

Socijalno preduzetništvo u Srbiji

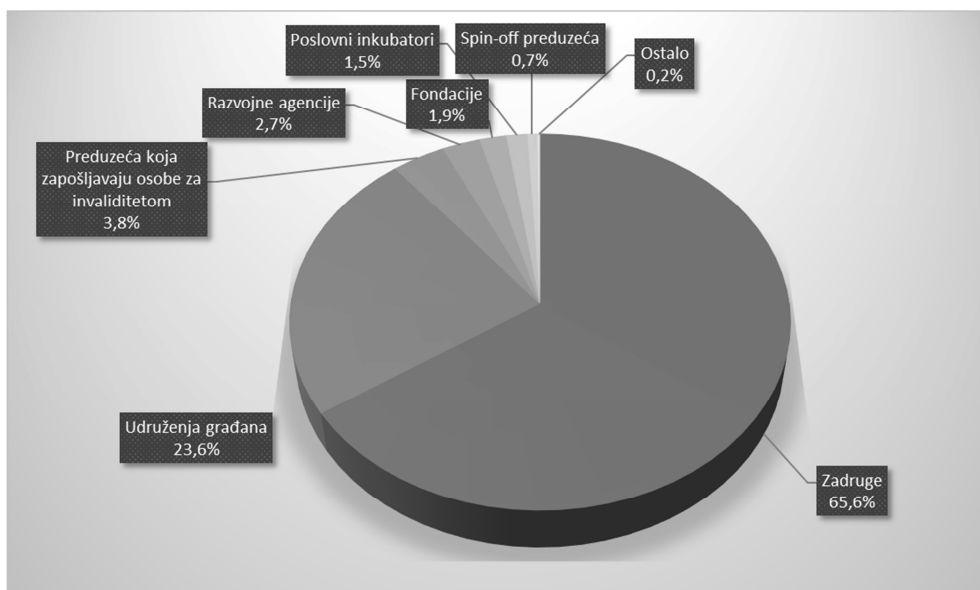
Fenomen socijalnog preduzetništva prisutan je u Srbiji u najvećoj meri u formi poljoprivrednih zadruga. U poslednjih desetak godina, a posebno nakon globalne ekonomske krize, na ovaj oblik preduzetništva počelo je da se gleda iz drugog ugla, jer su istraživanja pokazala da mogućnosti ovog oblika privrednog i društvenog (socijalnog) organizovana nisu dovoljno iskorišćeni. Ukoliko bi se izolovale zajedničke karakteristike inicijativa za formiranje i rad socijalnih preduzeća u Srbiji moglo bi se reći da su u pitanju sporadični i nesistematski naponi, koji se najčešće svode na potrebu da reše problem nezaposlenosti pojedinaca ili manjih grupa. Procena je, međutim, da ovaj oblik preduzetništva poseduje mnogo veći potencijal u procesu suzbijanja nezaposlenosti i siromaštva.

Do sada najvažnije naučno istraživanje sprovedeno u ovoj oblasti izvedeno je 2008. godine pod pokroviteljstvom Evropske unije i UNDP-a, pod nazivom: „Mapiranje socijalnih preduzeća u Srbiji“ (Cvejić i ostali, 2008). Istraživanje je obuhvatilo šest organizacionih oblika u kojima se moglo utvrditi postojanje elemenata socijalnog preduzetništva. Nemogućnost jasnog određenja populacije u ovom slučaju predstavlja posledicu nepostojanja zakonske regulative za oblast socijalnog preduzetništva u Republici Srbiji. Rezultati ove obuhvatne studije pokazali su da u našoj zemlji egzistiraju sledeći oblici socijalnog preduzetništva: udruženja građana, zadruge, stručna preduzeća za zapošljavanje lica sa invaliditetom, zavisna *spin-off* preduzeća čiji su osnivači udruženja građana (najčešće u formi društava ograničene odgovornosti i akcionarskih društava), poslovni inkubatori, i agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća (Ibid, str. 1).

Drugi važan projekat koji je usmeren ka obuhvatu uticaja socijalnog preduzetništva u Srbiji je „Ekonomske uticaj socijalnog preduzetništva“ koji je Statistički zavod Srbije realizovao u saradnji sa SeConS grupom za razvojnu

inicijativu i Grupom 484. Rezultati istraživanja su pokazali da je u Srbiji 2012. godine bilo 758 zadruga, 283 udruženja građana, 45 preduzeća koja zapošljavaju lica sa invaliditetom, 32 razvojne agencije, 23 fondacije, 18 poslovnih inkubatora i 8 *spin-off* preduzeća⁶. Ukoliko se tom broju dodaju i dve forme koje nisu jasno definisane, dobija se ukupan broj od 1196 socijalnih preduzeća. Na grafikonu 2. jasno je uočljiva dominacija zadruga u odnosu na druge oblike organizovanja.

Grafikon 2. Struktura socijalnih preduzeća u Srbiji po vrstama delatnosti



Izvor: RZS (2014) *Economic Impact of Social Enterprises*, str. 30.

Sektor socijalnog preduzetništva u Srbiji fokusiran je na najvažnije socijalne ciljeve kao što su veća zaposlenost, humanitarna pomoć, lokalni razvoj i obrazovanje. Međutim, zaštita životne sredine još uvek ne predstavlja oblast u kojoj se pojavljuju preduzetničke inicijative, oblast održivog razvoja je takođe zapostavljena. Kao najveći ograničavajući faktor ovog oblika organizovanja je nedostatak održivog finansiranja, kao i odgovarajuće zakonske regulative. U ovoj oblasti su do sada bili u primeni sledeći zakoni iz perioda SFRJ: *Zakon o društvenim organizacijama i udruženjima građana Republike Srbije* iz 1982. godine i *Zakon o udruživanju građana u udruženja, društvene organizacije i političke organizacije*

⁶ Spin-off preduzeće je inicijalno nastalo kao organizaciona jedinica drugog preduzeća, a zatim se izdvojilo od matične organizacije i pozicioniralo na tržištu kao samostalno preduzeće

koje se osnivaju za teritoriji SFRJ iz 1990. godine. *Zakon o udruženjima* stupio je na snagu 2009. godine, kada je usvojen i *Zakon o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju osoba sa invaliditetom*, u kome se prvi put pominje termin socijalno preduzeće. Oblast je regulisana i *Zakonom o zadrugama* iz 2005. godine. Navedeni zakoni, međutim nedovoljno fokusirano regulišu oblast, pa je u toku 2016. godine u pripremi *Zakon o socijalnom preduzetništvu i zapošljavanju u socijalnim preduzećima*, koji bi trebao da reguliše pitanja karakteristika socijalnih preduzeća, načina njihovog osnivanja, finansiranja i slično. Usvajanje novog zakona biće vrlo značajan korak u razvoju sektora socijalnog preduzetništva u Srbiji, posebno imajući u vidu politiku smanjenja siromaštva koju sprovodi Vlada Republike Srbije. Socijalna preduzeća će, u zavisnosti od organizacione forme, biti u stanju da omoguće lakši pristup uslugama za osetljive i marginalizovanje grupe stanovništva, uz poštovanje principa socijalne inkluzije. Razvoj socijalnog preduzetništva se u Srbiji vidi kao mera koja ima potencijal da ublaži određene socijalne i ekonomske probleme, a među njima je na vodećem mestu siromaštvo. Zbog toga se državne mere svode na dalje jačanje pravnog okvira, podsticaj preduzetničkom obrazovanju i odgovarajuće intervencije države na tržištu koje mogu biti direktne ili indirektno (subvencije, cenovne povlastice, povlašćeni krediti, povlašćeni položaj u sistemu javnih nabavki i sl.).

ZAKLJUČAK

Uprkos tome što u Srbiji postoje brojni organizacioni oblici koji mogu biti svrstani u kategoriju socijalnog preduzeća i postoji jasna direktna veza između razvijenosti ovog sektora i smanjenja siromaštva, nezaposlenosti i ravnomernijeg regionalnog razvoja, situacija u ovoj oblasti nije povoljna. Međutim, da bi ona dobila pravo mesto u društvu potrebno je da se ojača svest među vladinim zvaničnicima, a izvesno ohrabrenje donosi činjenica da postoji sve veće interesovanje za ovu oblast u profesionalnim i akademskim krugovima. Istraživanja su ukazala da je potrebno doneti adekvatnu pravnu regulativu, obezbediti institucionalnu podršku, koja bi obuhvatila i povlašćeni status ovih preduzeća u procesima javnih nabavki.

Oblast socijalnog preduzetništva postaje sve više važna, jer treba imati u vidu da socijalna preduzeća u Srbiji mogu da olakšaju pružanje usluga od opšteg interesa i da na taj način olakšaju realizaciju ciljeva društvenog i ekonomskog razvoja, a među najvažnijim suzbijanje siromaštva.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Abu-Saofan, S. (2012) prema: Krstić, N. (2014), Socijalno preduzetništvo, *Bankarstvo*, broj. 1/2012, str. 130.
- [2] Bartlett, W., Prica, I. (2012) The Variable Impact of the Global Economic Crisis in South East Europe, *Working Paper LSEE Research on South Eastern Europe*, London School of Economics and Political Science.
- [3] Bićanić, I., Franičević, V. (2005) Izazovi stvarnoga i subjektivnog siromaštva i porasta nejednakosti u ekonomijama jugoistočne Europe u tranziciji, *Financijska teorija i praksa* 29 (1).
- [4] Drašković, B. (2010) Kraj privatizacije i posledice po razvoj, *Kraj privatizacije, posledice po ekonomski razvoj i nezaposlenost u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka; Beogradska bankarska akademija; Savez samostalnih sindikata Srbije, Beograd.
- [5] EC (2014) The Social Business Initiative of the European Commission, http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_en.pdf.
- [6] Europe 2020 strategy, https://ec.europa.eu/info/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en
- [7] Eurostat, Gini coefficient of equivalised disposable income - EU-SILC survey
- [8] Evropski pokret Srbija, 2011, *Vodič kroz strategiju Evropa 2020*, Beograd.
- [9] Golubović, N. (1999) Tranzicija, raspodela dohotka i siromaštvo u zemljama u tranziciji, *Teme*, XXIII, br. 1-2.
- [10] Kickul, J. (2013) *Hybrid Models for Social Enterprises*, NY Stern University.
- [11] Mair, J., Marti, I. (2006) Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight, *Journal of World Business*, No. 41.
- [12] Mijatović, B. (2015) Siromaštvo u Srbiji u 2014. godini, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva i SDC, Beograd.
- [13] Peredo, A.M., McLean, M. (2006) Social entrepreneurship: A critical review of the concept, *Journal of World Business*, No. 41.

- [14] Pomerantz, M. (2003) The business of social entrepreneurship in a “down economy”, *Business*, Vol. 25, No. 3.
- [15] Poon, D. (2011) The Emergence and Development of Social Enterprise Sectors, *Social Impact Research Experience Journal*, University of Pennsylvania, Wharton School, Philadelphia.
- [16] Roger, M., Osberg, S. (2007) Social Entrepreneurship: The Case for Definition, *Stanford Social Innovation Review*, Spring 2007.
- [17] RZS (2016) Saopštenje, br. 084 – god. LXVI, 31.03.2016, Anketa o prihodima i uslovima života.
- [18] Serna, C. (2009) The reflexive assembly: Embryon of a virtuous circle in evaluating the cooperative social economy, CIRIEC - International Centre of Research and information on the Public, Social and Cooperative Economy, Belgium.
- [19] SIPRU (2016) Tim za socijalno uključivanje Republike Srbije, <http://socijalnoukljucivanje.gov.rs/rs/o-nama/oblasti-delovanja/>.
- [20] Stošić, I. (2014) Uticaj postojećeg modela privatizacije na stanje industrijskog sektora Srbije. *Deindustrijalizacija u Srbiji: mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [21] Weerawardena, J., Mort, G.S. (2006) Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model, *Journal of World Business*, No. 41.
- [22] Zubović, J., Domazet, I. (2010) Tranzicija i zaposleni u Srbiji, *Kraj privatizacije, posledice po ekonomski razvoj i nezaposlenost u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka; Beogradska bankarska akademija; Savez samostalnih sindikata Srbije, Beograd.

PROMENE KORPORATIVNOG INSTITUCIONALNOG OKRUŽENJA U SRBIJI OD POČETKA EKONOMSKE KRIZE

Slavica Stevanović¹
Elena Jovičić²

Apstrakt

Unapređenje kvaliteta i fleksibilnosti institucionalnog okvira je pretpostavka unapređenja konkurentnosti, povećanja efikasnosti i produktivnosti privrede. Konkurentnost nacionalne ekonomije zavisi i od institucionalnog okruženja u korporativnom sektoru. Nedovoljno razvijeni i neadekvatno primenjeni mehanizmi korporativnog upravljanja negativno utiču na konkurentnost nacionalne ekonomije. Cilj rada je identifikovanje determinanti korporativnog institucionalnog okruženja u Srbiji i analiza njihovog uticaja na međunarodnu konkurentnost Srbije u periodu od 2008. do 2015. godine. Ocene determinanti konkurentnosti koji se odnose na korporativnu etiku i odgovornost pokazuju da se Srbija nalazi u grupi lošije plasiranih zemalja. Analiza kretanja ocena pojedinačnih faktora korporativnog institucionalnog okruženja ukazuje na potrebu unapređenja korporativnog upravljanja i značaj njenih mehanizama za poboljšanje međunarodne konkurentnosti.

Ključne reči: korporativna odgovornost, korporativna etika, zaštita investitora, promene, ekonomska kriza

¹ dr Slavica Stevanović, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: slavica.stevanovic@ien.bg.ac.rs

² ma Elena Jovičić, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: elena.baranenko@ien.bg.ac.rs

UVOD

Kvalitetno institucionalno okruženje je osnova pravne i investicione sigurnosti, većeg priliva kapitala i nižih troškova kapitala. Institucionalno okruženje osim formalnih i obaveznih ograničenja poput pravila, zakona, ustava uključuje i neformalna ograničenja u formi normi ponašanja, konvencija i dobrovoljnog prihvatanja definisanih kodeksa ponašanja. Korporativna etika i ostali mehanizmi korporativnog upravljanja utiču na kvalitet institucionalnog okruženja. Zadovoljavajući kvalitet javnih institucija, poslovne etike i korporativnog upravljanja, podsticajno deluje na povećanje privredne aktivnosti kompanija, investitora i društva u celini.

Cilj rada je identifikovanje determinanti korporativnog institucionalnog okruženja u Srbiji i analiza njihovog uticaja na međunarodnu konkurentnost u periodu od 2008. do 2015. godine. Ocene determinanti korporativnog institucionalnog okruženja su zasnovane na podacima Svetskog ekonomskog foruma - SEF (*World Economic Forum – WEF*), Svetske banke (*World Bank*) i Međunarodne finansijske organizacije (*International Finance Corporation*). Statističkom obradom podataka je analizirana korelaciona veza odabranih determinanti konkurentnosti.

U skladu sa ciljem istraživanja, pored uvoda i zaključnih razmatranja rad sadrži dva dela. U prvom delu rada su identifikovani faktori koji deteminišu korporativno institucionalno okruženje. Analizirana je korporativna etika i korporativna odgovornost definisana na osnovu efikasnosti korporativnih odbora, efikasnosti računovodstvenih i standarda revizije, zaštite investitora i zaštite manjinskih vlasnika kapitala. U drugom delu su analizirani odabrani institucionalni faktori korporativnog upravljanja u Srbiji tokom perioda 2008-2015 na osnovu indikatora SEF-a i korelacione analize.

DETERMINANTE KORPORATIVNOG INSTITUCIONALNOG OKRUŽENJA

Institucionalno okruženje je relevantna determinanta međunarodne konkurentnosti nacionalne ekonomije. Konkurentnost je relativno nov termin, ali u svetlu dinamičkih promena u svetskoj ekonomiji postaje sve više aktuelan. Postoje brojni načini definisanja i merenja konkurentnosti, kao i strategija za njegovo podsticanje (Baranenko i Stevanović, 2013, 420).

Procenom konkurentnosti nacionalnih ekonomija na multikriterijumskoj osnovi se bavi niz organizacija, među kojima su najpriznatije Svetski ekonomski forum,

Međunarodni institut za razvoj menadžmenta (*International Institute for Management Development – IMD*), Svetska banka i Evropska banka za obnovu i razvoj (*European Bank for Reconstruction and Development - EBRD*). Međunarodne organizacije u okviru svojih izveštaja prezentuju kompleksne rang liste odabranih grupa zemalja, prikazujući rezultate ostvarene prema određenim pokazateljima. U cilju da u što većoj meri objasne i izmere međunarodnu konkurentnost, pomenute organizacije uključuju različit broj faktora konkurentnosti, kontinuirano radeći na unapređenju metodologije procene. Unapređenje kvaliteta i fleksibilnosti institucionalnog okvira je pretpostavka unapređenja konkurentnosti, povećanja efikasnosti i produktivnosti privrede.

Analiza relativne pozicije Srbije i ostalih zemalja zapadnog Balkana, zasnovana na istraživačkim podacima različitih međunarodnih institucija, pokazuje da svaka metodologija za merenje konkurentnosti može biti korisna, zato što naglašava različite aspekte ekonomskih performansi i položaj zemlje. Takođe, ukupni ekonomski položaj odabrane zemlje se ne može najbolje predvideti oslanjajući se samo na jednu metodologiju ili vrstu podataka, već je potrebno koristiti više kriterijuma (Stošić i Minović, 2014, 150). Iako su istraživanja potvrdila da je među opšteprihvaćenim modela za merenje konkurentnosti Indeks globalne konkurentnosti najadekvatniji za zemlje Zapadnog Balkana, za dobijanje kvalitetnijih rezultata je preporučljiva primena faktorske metode za redukovanje broja varijabli. Statistički je opravdano grupisati deset faktora koji najbolje objašnjavaju konkurentnost (Zubović i Bradić-Martinović, 2013, 403).

Međunarodna konkurentnost nacionalnih ekonomija u oblasti korporativnog upravljanja se može posmatrati sa aspekta korporativne etike i odgovornosti. Poštovanje dobre prakse korporativnog upravljanja dovodi do povećanja poverenja investitora, smanjenja troška kapitala, stabilnijih izvora finansiranja i poboljšanja u funkcionisanju finansijskog tržišta. Etički kodeksi kojima se definišu smernice za ispravno ponašanje su u dugoročnom interesu kompanije i služe kao instrument pomoću koga kompanija dobija kredibilitet kod stejkholdera. Koncept odgovornosti se može definisati na različite načine. Jedna od relevantnih dimenzija koncepta jeste korporativna odgovornost kao ključni koncept savremenog menadžmenta. Menadžeri kompanija su profesionalno i moralno odgovorni za svoje postupke, odluke i uspešnost poslovanja pred investitorima i ostalim stejkholderima.

Opšti okvir moralnog ponašanja prevazilazi granice poštovanja zakonskih i drugih regulatornih normi. Odredbama zakonske i profesionalne regulative se ne mogu pokriti sva pitanja i problemi koji mogu nastati u različitim okolnostima, već samo

deo zahteva koji definišu korporativno upravljanje. Često je na menadžerima kompanija odluka da rešenja traže u skladu sa profesionalnim prosuđivanjem, što im omogućava da utiču na iskazivanje performansi preduzeća (Stevanović et al., 2011, 640). Menadžeri bez integriteta mogu koristiti svoja diskreciona prava u cilju prikazivanja povoljnijih performansi kompanije nego što su realne, čime se otvara prostor za manipulativne aktivnosti, a stejholderi kompanije dovode u zabludu i navode na pogrešne zaključke.

Profesionalna odgovornost menadžera preduzeća prema vlasnicima kapitala i ostalim stejholderima, obavezuje ih na poštovanje etičkih kodeksa. Etički standardi imaju za cilj da smanje informacione rizike i doprinesu kvalitetnom poslovnom odlučivanju, tako da se kontinuiranim unapređenjem i promovisanjem etičkog načina ponašanja, nastoji poboljšati kvalitet odluka koje se donose i izbeći aktivnosti koje narušavaju ugled preduzeća (Stevanović i Belopavlović, 2012, 556). Etički kodeks služi kao standard ponašanja odbora i ključnih rukovodilaca kompanije i čini okvir za donošenje sudova za postupanje sa raznim i često sukobljenim grupama.

Korporativna odgovornost se može posmatrati sa aspekta efikasnosti računovodstvenih i standarda revizije, efikasnosti korporativnih odbora, zaštite investitora i manjinskih vlasnika kapitala. Efikasnost računovodstvenih i standarda revizije je direktna odgovornost regulatornih i profesionalnih institucija na globalnom i nacionalnom nivou. Profesionalnu računovodstvenu regulativu u Srbiji čine standardi kreirani od strane Odbora za međunarodne računovodstvene standarde i računovodstvene direktive Evropske unije. Inovirani računovodstveni propisi Saveta Evropske komisije naglašavaju važnost koncepta kvaliteta finansijskog izveštavanja i revizije, nezavisnosti menadžera i revizora, kolektivne odgovornosti članova administrativnih, upravljačkih i nadzornih tela za kompanijske finansijske izveštaje, kao i organizovanja delotvornog sistema javnog nadzora revizora i revizorskih preduzeća (Stevanović, 2011, 227).

Efikasnost računovodstvenih i revizorskih standarda u Srbiji se može posmatrati kroz analizu kvaliteta važeće zakonske računovodstvene i revizorske regulative i sa aspekta kvaliteta njihove primene. Kvalitet zakonske regulative se procenjuje, između ostalog i na osnovu stepena usaglašenosti propisa kojima su obuhvaćena pitanja finansijskog izveštavanja i stabilnosti regulative (Malinić, 2009, 149). Za unapređenje kvaliteta nacionalne računovodstvene regulative, od izuzetne je važnosti preispitivanje važeće zakonske regulative, identifikovanje slabosti i nedorečenosti u aktuelnim zakonskim rešenjima i uvažavanje kritika upućenih od strane računovodstvene akademske i stručne javnosti.

U poslednjih petnaest godina u Srbiji je doneto čak sedam zakona i četrnaest zakona o izmenama i dopunama zakona o računovodstvu i reviziji (Vukelić et al., 2016, 268). Nova zakonska rešenja o računovodstvu (2013) imaju za cilj pojednostavljanje standarda finansijskog izveštavanja za mala i srednja preduzeća i unapređenje sistema korporativnog finansijskog izveštavanja, kako bi se omogućilo donošenje kvalitetnih investicionih odluka. Novi Zakon o reviziji (2013) treba da unapredi kvalitet i poverenje u revizorske izveštaje u Srbiji. Poslednje zakonske izmene u domaćem finansijskom izveštavanju se odnose na značajne promene bilansnog okvira i dublje raščlanjavanje bilansnih pozicija (Pravilnik o sadržini i formi obrazaca finansijskih izveštaja za privredna društva, zadruge i preduzetnike, 2014).

Efikasnost korporativnih odbora kroz efikasan nadzor investitora i članova odbora nad radom i odlukama menadžmenta kompanije utiče na unapređuje sistema odlučivanja i podsticanje prosperiteta kompanije na duži rok. Investitori za potencijalna ulaganja biraju kompanije koje pružaju investicionu sigurnost i obezbeđuju adekvatnu zaštitu investitora kroz transparentnost i efikasan nadzor menadžmenta. Uspostavljanjem upravljačke strukture kojom se konkretizuju prava i odgovornosti članova odbora, menadžmenta i akcionara, osigurava se da svi rade u interesu kompanije i njenih vlasnika. Bez odgovornog odbora i jasno definisane uloge svih članova odbora, teško je govoriti o efikasnom upravljanju preduzećem. Ukoliko naknade članova odbora nisu vezane za ostvarene rezultate, ne postoje jasne procedure prilikom postojanja sukoba interesa, a odbori nemaju dovoljan broj nezavisnih i kompetentnih članova, ne može se očekivati jačanje efikasnosti odbora društva.

Kvalitetno institucionalno okruženje deluje podsticajno na privlačenje potencijalnih investitora. Zaštita prava investitora se može obezbediti na makro nivou i nivou kompanija. Ostvarivanje prava vlasnika kapitala pre svega zavisi od kvaliteta zakona koji regulišu privredno pravo preduzeća i tržište kapitala. Efektivna pravna zaštita investitora, koja osim usvajanja kvalitetne zakonske i profesionalne regulative podrazumeva i njenu efikasnu primenu, deluje podsticajno na poslovni i investicioni ambijent zemlje, doprinosi razvoju finansijskog tržišta i unapređenju konkurentnosti privrede u celini.

Prava investitora se posmatrano na nivou kompanije štite unapređenjem korporativnog upravljanja, pri čemu su akcionari i menadžeri ključni akteri u procesu primene principa dobrog korporativnog upravljanja. Kompetentan menadžment koji se u interakciji sa stejkholderima kompanije pridržava etičkih principa, pozitivno utiče na poverenje investitora, što kompaniju, ali i privredu čini

konkurentnijima. Samoregulacija i dobrovoljno prihvatanje dobre prakse korporativnog upravljanja predstavljaju relevantne faktore u procesu privlačenja investitora od strane korporativno odgovornih kompanija.

Nezadovoljavajući stepen dobrovoljnog prihvatanja obaveza i principa korporativnog upravljanja od strane menadžera i većinskih vlasnika kapitala navodi na to da manjinski akcionari zaštitu svojih prava mogu tražiti pre svega u pravnom sistemu i nadležnim institucijama poput sudova, Agencije za privatizaciju, Beogradske berze, Komisije za hartije od vrednosti, itd. Mehanizmi zaštite prava manjinskih investitora u Srbiji su prvenstveno definisani Zakonom o privrednim društvima, Zakonom o tržištu kapitala i Zakonom o preuzimanju akcionarskih društava. Analiza navedenih zakona i povezanih EU direktiva (Đulić i Kuzman, 2012, 95) je pokazala da su zakoni u potpunosti usklađeni sa EU direktivama u oblasti zaštite prava manjinskih akcionara, a u pojedinim odredbama su čak detaljniji i rigorozniji. Dobar primer je Zakon o tržištu kapitala čiji glavni cilj jeste zaštita investitora i koji postavlja rigoroznije zahteve po pitanju transparentnosti i objavljivanja informacija o javnim društvima u odnosu na povezane EU direktivama. Posmatrajući regulaciona rešenja za zaštitu akcionara koja su data u pomenutim zakonima, može se zaključiti da je ocena stepena zaštite manjinskih akcionara na zadovoljavajućem nivou. Pravni okvir za formalnu zaštitu investitora u Srbiji postoji, pri čemu nizak stepen faktičke zaštite prava manjinskih akcionara može biti rezultat neefikasne primene važeće regulative.

Međunarodnu konkurentnost nacionalnih ekonomija sa aspekta zaštite investitora prati SEF, pri čemu je utvrđivanje indeksa nivoa zaštite investitora zasnovano na metodologiji Svetske banke i Međunarodne finansijske organizacije. Podindikator Zaštita investitora (*Investor Protection*) je pod tim nazivom prikazan u izveštajima o poslovanju u periodu od 2010. do 2014. godine. Od 2015. godine Svetska banka i Međunarodna finansijska organizacija uvode nova merila kvaliteta regulative koja se, između ostalog, odnose i na zaštitu manjinskih investitora. Nova merila koja ocenjuju prava akcionara u korporativnom upravljanju nose naziv Indeks akcionarskog upravljanja (*Extent of Shareholder Governance Index*) i Indeks sukoba interesa (*Extent of Conflict of Interest Regulation Index*) (Doing Business, 2015, 31).

Novi indeksi su definisani u skladu sa OECD (2004) principima korporativnog upravljanja. Indeks akcionarskog upravljanja je merilo prava akcionara u korporativnom upravljanju. Prava akcionara se ocenjuju sa tri aspekta. Jedna od dimenzija upravljanja se odnosi na prava i ulogu akcionara u donošenju najvažnijih korporativnih odluka, što podrazumeva utvrđivanje u kojoj meri akcionari mogu

uticati na donošenje važnih korporativnih odluka koje se odnose na imenovanje i razrešenje članova korporativnih odbora, na izdavanje novih akcija i izmenu pravnih akata društva. Druge dve dimenzije se odnose na korporativnu zaštitu akcionara od neprikladne kontrole korporativnih odbora i korporativnu transparentnost po pitanju vlasničkih udela, kompenzacija, revizije, itd. Indeks regulacije obima sukoba interesa je merilo zaštite akcionara od zloupotrebe korporativne imovine koju menadžment kompanije može izvršiti radi zadovoljenja ličnih interesa.

PROMENE FAKTORA KORPORATIVNOG INSTITUCIONALNOG OKRUŽENJA U SRBIJI

Međunarodna konkurentnost Srbije sa aspekta nivoa globalnog indeksa konkurentnosti i pojedinačnih parametara konkurentnosti se od ekonomske krize u 2008. godini menjala u dva pravca. Pogoršanje međunarodne konkurentne pozicije je trajalo prvih pet do šest godina, u zavisnosti od pojedinačno posmatranog faktora, nakon čega sledi blago poboljšanje u poslednje dve do tri godine. Prema podacima SEF-a i oceni elemenata konkurentnosti koji se odnose na korporativnu etiku i odgovornost, Srbija se nalazi u grupi lošije plasiranih zemalja. Promene konkurentne pozicije Srbije na SEF listi su za period 2008-2015. godine prikazane u tabeli 1.

Tabela 1. Rang Srbije sa aspekta faktora korporativne etike i odgovornosti

Institucionalni faktori konkurentnosti	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016
Indeks globalne konkurentnosti	85	93	96	95	95	101	94	94
Institucije	108	110	120	121	130	126	122	120
Korporativna etika Etičko ponašanje firmi	96	110	120	130	132	127	119	115
Odgovornost								
Efikasnost računovodstvenih i standarda revizije	96	99	115	114	117	117	109	107
Efikasnost korporativnih odbora	119	120	134	136	141	138	125	111
Zaštita interesa manjinskih akcionara	132	128	137	140	143	144	138	138
Zaštita investitora	-	-	59	60	65	69	68	32

Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015

Indeks globalne konkurentnosti u periodu 2008-2009 Srbiju rangira na 85. mesto u odnosu na 134 posmatrane zemlje. Sledeći period 2009-2010 je prema rangu međunarodne konkurentnosti lošiji za Srbiju iako je pozicija definisana u odnosu na 133 zemlje. Broj zemalja koje SEF uključuje u analizu konkurentnosti se u narednom periodu postepeno povećava (2010-2011: 139 zemalja, 2011-2012: 142, 2012/2013: 144, 2013/2014: 148), pri čemu je Srbija pozicionirana na 96. mestu u periodu 2010/2011, odnosno 95. mestu u periodima 2011/2012 i 2012/2013. Lošija pozicija za šest mesta u periodu 2013/2014 u odnosu na period 2012/2013 je delom rezultat povećanja broja analiziranih zemalja. Indeks konkurentnosti Srbiju u poslednja dva posmatrana perioda pozicionira na 94. mesto, iako je ukupan broj zemalja smanjen za po četiri zemlje u svakoj godini (2014/2015: 144 zemlje i 2015/2016: 140 zemalja).

Prema oceni institucionalnog okruženja u celini, Srbija je lošije pozicionirana nego prema ukupnom indeksu globalne konkurentnosti. Zahvaljujući ocenama pojedinačnih korporativnih faktora institucionalnog okruženja, Srbija je u posmatranom periodu lošije rangirana u odnosu na ukupan indeks globalne konkurentnosti, što ukazuje na potrebu unapređenja korporativnog upravljanja i značaj njenih mehanizama za poboljšanje međunarodne konkurentnosti.

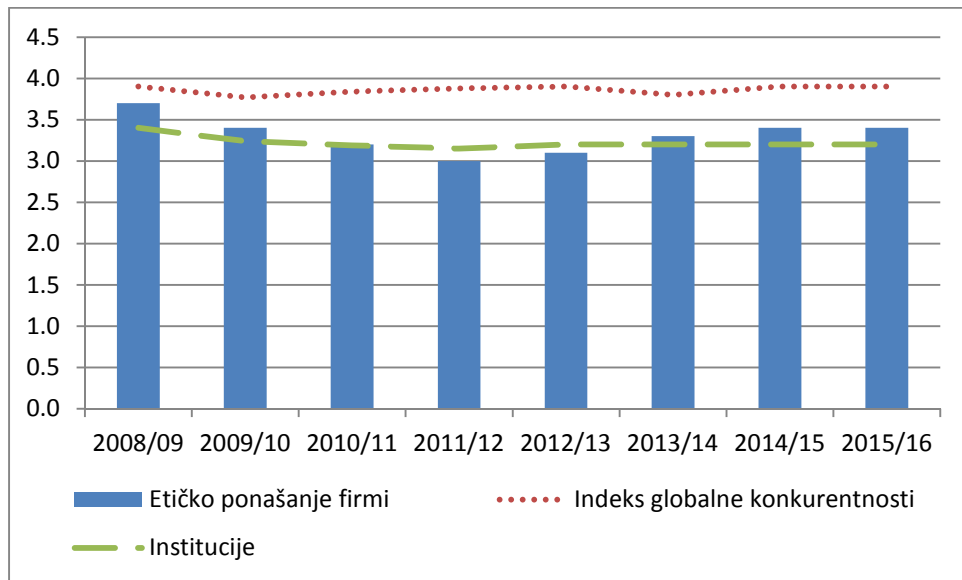
Korporativna etika. Promene nivoa etičkog ponašanja firmi, prema mišljenju poslovne zajednice u Srbiji, nisu značajne u analiziranom periodu. Ocene korporativne etike preduzeća u Srbiji, utvrđene na skali od 1 do 7 od strane SEF partnera u Srbiji, se za posmatrani period nalaze na grafikonu 1.

Prema anketi partnera SEF-a u Srbiji je zabeležen relativno nizak nivo etičkog ponašanja firmi. Ocena koja je na najvišem nivou od 3,7 bila u periodu 2008/2009 postepeno opada do 3 u periodu 2011/2012. Nakon toga sledi postepen rast vrednosti podindikatora i ocena 3,4 Srbiju rangira na 115. mesto na SEF listi u periodu 2015/2016. Nivo korporativne etike je prema ocenama poslovne zajednice niži u odnosu na indeks globalne konkurentnosti tokom analiziranog perioda, a u periodima 2011/2012 i 2012/2013 je niži i u odnosu na ocenu javnih i korporativnih institucija u celini. Ocena etičkog ponašanja kompanija je u periodu 2010/2011 izjednačena sa podindikatorom koji se odnosi na institucije u celini.

Anketirani privrednici su etičko ponašanje preduzeća u Srbiji u 2013. godini ocenili u proseku na nivou od 3,24 od maksimalnih 7 bodova. Iako i sami pripadaju korporativnom sektoru, niko od ispitanika nije smatrao da je preduzećima u Srbiji u interakciji sa državnim zvaničnicima i ostalim preduzećima, svojstveno veoma etičko ponašanje. Značajan broj anketiranih privrednika, čak 33% od ukupnog

broja ispitanika, je etičko ponašanje preduzeća ocenio najnižim ocenama (Đuričin et al., 2013, 66).

Grafikon 1. Ocene korporativne etike u Srbiji

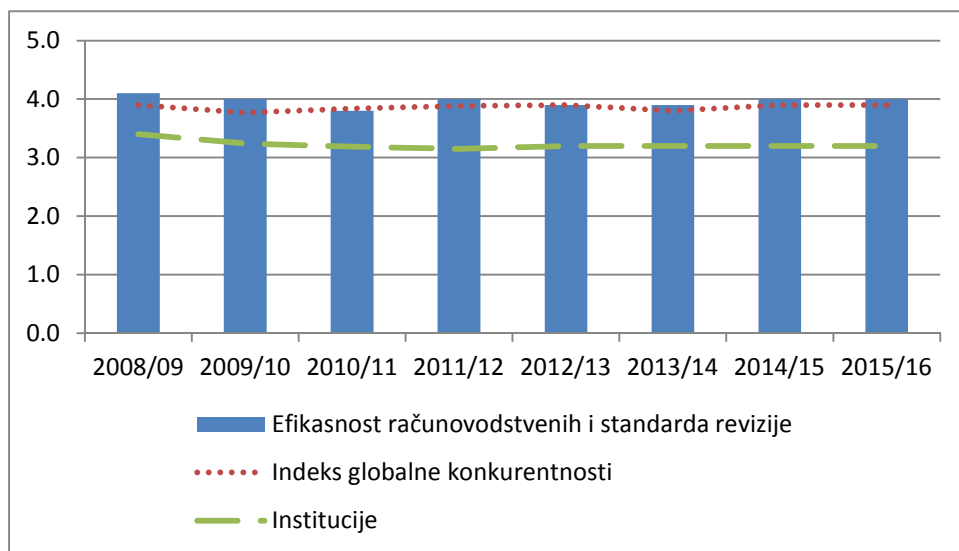


Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015

Efikasnost računovodstvenih i standarda revizije. Prema oceni efikasnosti revizorskih i računovodstvenih standarda od strane anketiranih menadžera, efikasnost primene standarda u Srbiji se nije značajnije menjala u posmatranom periodu. Način na koji menadžment srpskih kompanija ocenjuje efikasnost primene računovodstvenih i standarda revizije, prikazan je na grafikonu 2.

Raspon vrednosti indikatora se kreće od 3,8 u periodu 2010/2011 do 4,1 koliko je zabeleženo u početnom periodu analize. Ocene efikasnosti standarda zabeležene u posmatranom periodu su na nivou globalnog indeksa, ali iznad periodičnih ocena efikasnosti institucija u celini. Posmatrajući nivo efikasnosti standarda nakon 2013. godine, može se zaključiti da usvajanje novih zakona o računovodstvu i reviziji i primena novih bilansnih šema sa znatno većim brojem bilansnih pozicija nisu značajno uticali na stavove i ocene ispitanih menadžera u Srbiji koje se odnose na efikasnost standarda.

Grafikon 2. Ocene efikasnosti računovodstvenih i standarda revizije u Srbiji



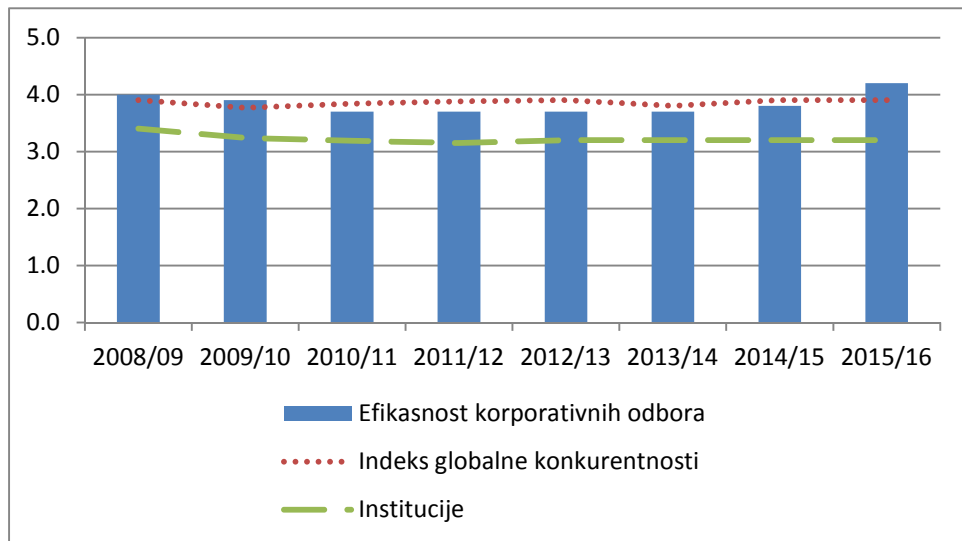
Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015

Efikasnost korporativnih odbora. Srbija ne pokazuje visok nivo odgovornosti menadžmenta prema investitorima i članovima korporativnih odbora. Godišnje promene ocene efikasnosti korporativnih odbora od početka ekonomske krize su prikazane na grafikonu 3.

Rezultati anketa partnera SEF-a pokazuju odgovornost menadžera u Srbiji prema investitorima i članovima korporativnih odbora na nezavidnom nivou. Za razliku od zemalja u kojima investitori i članovi odbora imaju efikasan nadzor nad radom i odlukama menadžmenta preduzeća, ocene efikasnosti korporativnih odbora u Srbiji pokazuju nivo odgovornosti menadžmenta u rasponu od 4,0 u 2008. godini do 4,2 u 2015. godini. U periodu između, ocena efikasnosti korporativnih odbora je niža u odnosu na početak i kraj posmatranog perioda, pri čemu je tokom četiri godine ocena bila nepromenjena i iznosila je 3,7. Povećanje nivoa odgovornosti menadžera prema korporativnom odboru i investitorima Srbiju u 2015. godini pozicionira bolje na SEF listi nego na početku ekonomske krize.

Zaštita manjinskih akcionara. Prema vrednosti indikatora zaštite manjinskih akcionara, Srbija pripada grupi od pet zemalja sa najlošije ocenjenim stepenom zaštite interesa vlasnika kapitala sa manjinskim učešćem. Godišnje promene ocena stepena zaštite manjinskih akcionara u Srbiji su prikazane na grafikonu 4.

Grafikon 3. Ocene efikasnosti korporativnih odbora u Srbiji



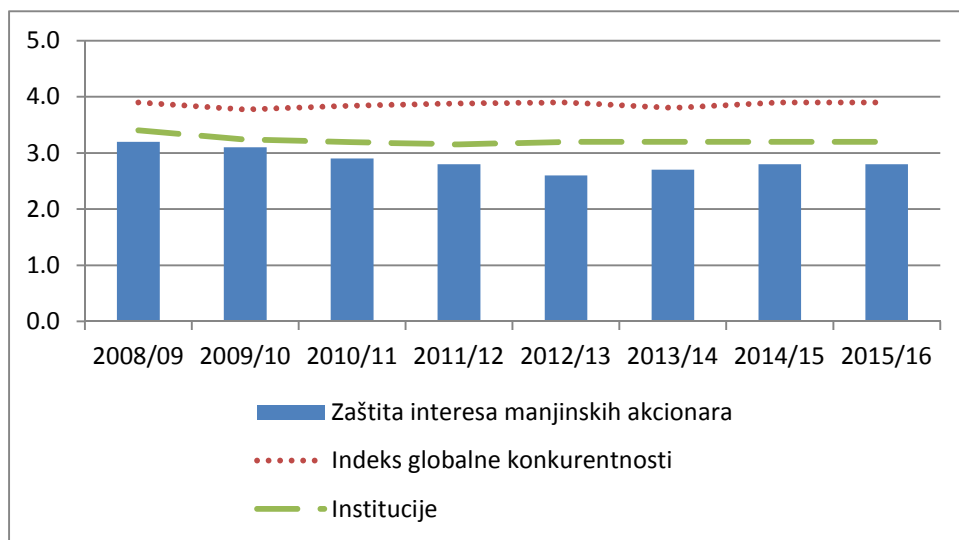
Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015

Anketirani menadžeri smatraju da su interesi manjinskih akcionara u kompanijama koje posluju u Srbiji nedovoljno zaštićeni, što potvrđuju ocene u rasponu od 2,6 do 3,2. Pomenuti raspon vrednosti pokriva period od 2008/2009, kada je zabeležena najveća vrednost stepena zaštite manjinskih akcionara, do perioda 2012/2013 u kojoj je poslovna zajednica najlošije ocenila nivo zaštite manjinskih akcionara u Srbiji. Blago povećanje ocene na 2,7 u narednom periodu i 2,8 u poslednja dva analizirana perioda ne menja značajno poziciju u međunarodnoj konkurentnosti Srbije.

Analizirajući pojedinačne ocene zaštite interesa manjinskih akcionara u odnosu na ocenu institucionalnog okruženja u celini i globalni indeks konkurentnosti tokom istog perioda, može se konstatovati da ocena stepena zaštite manjinskih akcionara od strane ispitanika u Srbiji izuzetno negativno utiče na međunarodnu konkurentnost.

Novi indeksi Svetske banke, koji se objavljuju u okviru izveštaja o poslovanju od 2015. godine, pokazuju za Srbiju manje vrednosti u odnosu na godinu koja sledi. Prava akcionara u korporativnom upravljanju su lošije ocenjena u 2016. (ocena 7) u odnosu na 2015. godinu kada je od maksimalnih 10 zabeležena ocena na nivou od 6.

Grafikon 4. Ocene stepena zaštite manjinskih akcionara u Srbiji



Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015

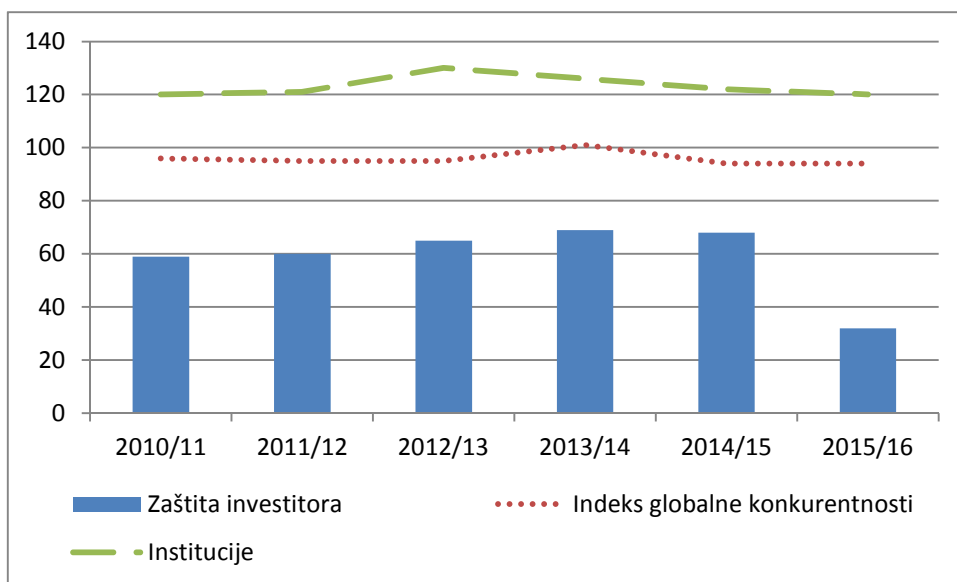
Indeks sukoba interesa kao merilo nivoa zaštite akcionara od zloupotrebe od strane menadžmenta iznosi 5,7 u 2015. i opada na 5 u sledećoj godini. Stepenn zaštite manjinskih akcionara je u proseku ocenjen na nivou od 6,3 i 5,5 u dve pomenute godine respektivno. Pozicija Srbije sa aspekta zaštite manjinskih akcionara je zahvaljujući lošije ocenjenim indeksima pogoršana za 49 mesta, sa 32. u 2015. na 81. u 2016. godini (Doing Business, 2015; 2016).

Zaštita investitora. Stručnjaci SEF-a rangiraju konkurentnost nacionalnih ekonomija sa aspekta zaštite investitora koristeći indeks zaštite investitora Svetske banke. Analizirajući SEF listu konkurentnosti sa ovog aspekta, Srbija se nalazi na znatno boljoj poziciji u odnosu na većinu drugih institucionalnih faktora. Promene pozicije Srbije na listi SEF prema stepenu zaštite investitora se mogu pratiti na osnovu grafikona 5.

Indeks zaštite investitora na nivou od 5,3 od maksimalnih 10 u periodu 2010-2014, Srbiju rangira bolje nego indeks globalne konkurentnosti i ocena stuba konkurentnosti pod nazivom Institucije. Rezultati istraživanja sprovedenog u cilju analize i ocene konkurentnosti privrede Srbije pokazuju da anketirani privrednici u 2013. godini zaštitu investitora u proseku ocenjuju na nivou od 3,29 od maksimalnih 7 bodova (Đuričin, S. et al., 2013, str. 82).

Indeks zaštite investitora (*Strength of Investor Protection Index*) je pod tim nazivom prikazan u izveštajima o poslovanju u periodu od 2010. do 2014. godine. Stručnjaci Svetske banke stepen zaštite investitora u nacionalnim ekonomijama analiziraju na osnovu ankete koju advokati i ostali pravni stručnjaci popunjavaju za Međunarodnu finansijsku korporaciju. Stepenn zaštite investitora je prikazan u formi indeksa čije se vrednosti kreću u rasponu od 0 do 10, pri čemu je 10 najbolja ocena. Konačna vrednost podindikatora je rezultat prosečne vrednosti pojedinačnih indeksa koji prate stepen obelodanjanja informacija (*Extent of Disclosure*), odgovornost direktora (*Extent of Director Liability*) i mogućnost utuženja menadžmenta od strane vlasnika kapitala (*Ease of Shareholder Suits*).

Grafikon 5. Pozicija Srbije na listi SEF prema stepenu zaštite investitora



Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015

Analizirajući strukturu prosečne ocene zaštite investitora u Srbiji na nivou od 5,3, može se zaključiti da je najveći broj bodova, odnosno 7 od maksimalnih 10 zabeležen u oblasti obelodanjanja informacija i transparentnosti. Nadzor i postavljanje etičkih okvira za poslovanje društva, kao i obezbeđivanje uslova za objavljivanje relevantnih informacija i transparentnost poslovanja su dužnosti odbora društva koje se definišu odredbama Zakona o privrednim društvima. Stepenn odgovornosti direktora je ocenjen indeksom 6 u pomenutom petogodišnjem periodu. *Ease of Shareholder Suits Index* pokazuje u kojoj meri

akcionari mogu ostvariti svoja prava pokretanjem pravnih i administrativnih postupaka protiv menadžera i članova odbora. Najveće nepoverenje ispitanici u Srbiji upravo imaju u mogućnost utuženja menadžera od strane vlasnika kapitala, što pokazuje vrednost povezanog indeksa tri (Stevanović i Belopavlović, 2014, 650).

Analizirani faktori korporativnog institucionalnog okruženja određuju ocenu i međunarodni rang Srbije sa aspekta kvaliteta institucionalnog okruženja zajedno sa faktorima javnih institucija koji su brojniji. Relativna mera stepena zavisnosti odabranih SEF podindikatora konkurentnosti je urađena na osnovu ocena podindikatora u periodu od 2008. do 2015. godine. Korelaciona analiza međuzavisnosti pomenutih faktora korporativnog upravljanja, sprovedena na osnovu Spearman-ov koeficijenta korelacije, je prikazana u tabeli 2.

Tabela 2. Korelacija faktora korporativnog institucionalnog okruženja u Srbiji

Spearman-ov koeficijent	Institucije	Korporativna etika	Efikasnost standarda	Efikasnost korporativnih odbora	Zaštita manjinskih akcionara	Zaštita investitora
Institucije	1.000 -----					
Korporativna etika	0.735* (0.096)	1.000 -----				
Efikasnost standarda	-0.245 (0.640)	0.200 (0.704)	1.000 -----			
Efikasnost korporativnih odbora	0.300 (0.564)	0.612 (0.196)	0.490 (0.324)	1.000 -----		
Zaštita manjinskih akcionara	-0.290 (0.577)	0.198 (0.707)	-0.079 (0.882)	0.194 (0.713)	1.000 -----	
Zaštita investitora	0.245 (0.640)	0.500 (0.312)	0.400 (0.432)	0.980** (0.001)	0.158 (0.765)	1.000 -----

Izvor: Obračun autora na osnovu podataka WEF, The Global Competitiveness Report, 2008-2015. Napomena: ** i * pokazuju statističku značajnost na nivou od 5% i 10% respektivno; (p vrednost)

Posmatrajući statističku značajnost koeficijenta korelacije, rezultati analize pokazuju da postoji statistički značajna korelacija između ocene nivoa zaštite investitora i ocene efikasnosti korporativnih odbora na nivou poverenja do 5%. S obzirom da između zaštite investitora i efikasnosti korporativnih odbora postoji značajno visok stepen linearnog slaganja, 96% varijacija ocene nivoa zaštite investitora se može objasniti ocenom efikasnosti korporativnih odbora. Korelacija između ocene korporativne etike i indikatora koji meri kvalitet institucija u celini pokazuje statističku značajnost na nivou poverenja do 10%. Koeficijent korelacije pokazuje relativno visok stepen linearnog slaganja, pri čemu se 54% varijacija kvaliteta institucija može objasniti ocenom korporativne etike.

ZAKLJUČAK

Korporativno institucionalno okruženje u Srbiji, analizirano na osnovu odabranih faktora konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, karakteriše nedovoljna efikasnost korporativnih odbora i relativno nizak stepen korporativne odgovornosti. Međunarodna konkurentnost Srbije se sa aspekta analiziranih parametara menjala u dva pravca od nastanka ekonomske krize u 2008. godini. Pogoršanje međunarodne konkurentne pozicije je prema većini odabranih faktora trajalo prvih pet godina, nakon čega sledi blago poboljšanje u poslednje tri godine.

Nivo poverenja poslovne zajednice u kvalitet zakonske regulative i efikasnost rada nadležnih institucija na polju zaštite manjinskih akcionara u Srbiji je izrazito nizak, što Srbiju svrstava među pet najlošije rangiranih zemalja na SEF listi u analiziranom periodu. Nedovoljno je efektivna zaštita manjinskih investitora od strane institucija koje ne reaguju adekvatno u slučaju kršenja osnovnih prava manjinskih vlasnika kapitala. Nivo korporativne etike je prema istim izvorima niži u odnosu na ocenu javnih i korporativnih institucija u celini u posmatranom periodu.

Efikasnost primene računovodstvenih i standarda revizije se u Srbiji nije značajnije menjala u posmatranom periodu. Čak ni usvajanje novih zakona o računovodstvu i reviziji i primena novih bilansnih šema nisu značajno uticali na ocene koje se odnose na efikasnost standarda. Povećanje efikasnosti korporativnih odbora i nivoa odgovornosti menadžera prema korporativnom odboru i investitorima Srbiju u 2015. godini pozicionira bolje na SEF listi nego na početku ekonomske krize.

Zahvaljujući ocenama pojedinačnih korporativnih faktora institucionalnog okruženja, Srbija je u posmatranom periodu lošije rangirana u odnosu na ukupan indeks globalne konkurentnosti, što ukazuje na potrebu unapređenja korporativnog upravljanja i značaj njenih mehanizama za poboljšanje međunarodne konkurentnosti. Unapređenjem efektivne pravne zaštite i mehanizama korporativnog upravljanja potrebno je jačati poverenje investitora i poslovnih partnera, kako ne bi došlo do povlačenja ili preusmeravanja investicija u privrede sa povoljnijom poslovnom i investicionom klimom.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Baranenko, E. i Stevanović, S. (2013) *Strategies for Enhancing Competitiveness of the Economy as a Way to Ensure Faster Recovery from the Crisis: the Experience of the EU and Serbia*, u: Post Crisis Recovery, Beogradska bankarska akademija, str. 420-433.
- [2] Đulić, K. i Kuzman, T. (2012) Zaštita prava manjinskih akcionara: pravni okvir i primena, *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*, br. 30, Fond za razvoj ekonomske nauke, Beograd, str. 86-95.
- [3] Đuričin, S., Stevanović, S. i Baranenko, E. (2013) *Analiza i ocena konkurentnosti privrede Srbije*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [4] Malinić, D. (2009) Savremeni izazovi integralnog istraživanja kvaliteta finansijskih izveštaja, *Ekonomika preduzeća*, specijalni broj Tajne bilansa: menadžerski pristup, Savez ekonomista Srbije, Beograd, str. 138-155.
- [5] OECD (2004) OECD principi korporativnog upravljanja, dostupno na: <http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/34625094.pdf> [posećeno 22/09/16].
- [6] Pravilnik o sadržini i formi obrazaca finansijskih izveštaja za privredna društva, zadruga i preduzetnike, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 95/2014, 144/2014.
- [7] Schwab, K. (2009) *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, World Economic Forum - WEF, Geneva, Switzerland, dostupno na:

- <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf> [posećeno 06/09/16].
- [8] Schwab, K. (2010) *Global Competitiveness report 2010-2011*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf [posećeno 27/08/16].
- [9] Schwab, K. (2011) *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf [posećeno 08/09/16].
- [10] Schwab, K. (2012) *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf [posećeno 16/09/16]
- [11] Schwab, K. (2013) *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf [posećeno 18/10/16]
- [12] Schwab, K. (2014) *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf [posećeno 18/10/16]
- [13] Schwab, K. (2015) *The Global Competitiveness Report 2015–2016*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf [posećeno 18/10/16]
- [14] Schwab, K. i Porter, M. (2008) *The Global Competitiveness Report 2008–2009*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, dostupno na: <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf> [posećeno 05/09/16]
- [15] Stevanović, N. (2011) Finansijsko-izveštajna odgovornost u kontekstu EU, međunarodnog i novog domaćeg regulatornog okvira, *Ekonomika preduzeća*, br. 2011/5-6, str. 227-242.
- [16] Stevanović, S. i Belopavlović, G. (2012) *Strengthening Economic Subjects' Internal Capacities: Improvement of Decision-Making Process*, u: *Managing Structural Changes: Trends and Requirements*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Koimbri, str. 552-564.
- [17] Stevanović, S. i Belopavlović, G. (2014) *Protection of Investors as a Factor of Competitiveness of Economy: Serbia vs. Western Balkan Countries*, u: *Contemporary Trends and Prospects of Economic Recovery*, CEMAFI International, Nica, Francuska, str. 645-657.

- [18] Stevanović, S., Radovanović, B., Minović, J. (2011) *Uloga menadžmenta u procesu finansijskog izveštavanja – odgovornost i interesi*, u zborniku radova: VII Majska konferencija o strategijskom menadžmentu – MKSM 2011, Tehnički fakultet u Boru, Univerzitet u Beogradu, Odsek za menadžment, Zaječar, str. 639-647.
- [19] Stošić, I. i Minović, J. (2014) Benchmarking Western Balkan Economies, *Industrija*, Vol. 42, No. 1, str. 149-170.
- [20] Vukelić, G., Belopavlović, G. i Stevanović, S. (2016) *Informative Power of Financial Statements in Serbia*, u: Europe and Asia - Economic Integration Prospects, CEMAFI International, Nica, Francuska, str. 265-276.
- [21] World Bank (2015) Doing Business 2015, dostupno na: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> [posećeno 12/10/16]
- [22] World Bank (2016) Doing Business 2016, dostupno na: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> [posećeno 12/10/16]
- [23] Zakon o računovodstvu, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 62/2013.
- [24] Zakon o reviziji, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 62/2013.
- [25] Zubović, J. i Bradić-Martinović, A. (2013) *Jačanje konkurentnosti kao faktor izlaska iz krize država zapadnog Balkana*, u: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, Ekonomski fakultet, Kragujevac, str. 403-418.

POGLAVLJE 4

INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU PREDUZETNIŠTVA POLJOPRIVREDE TOKOM STRUKTURNIH PROMENA U SRBIJI

Olivera Jovanović¹

Apstrakt

Podrška javnih institucija poslovanju preduzeća tokom strukturnih promena veoma je važna za njihov razvoj, konkurentnost, obim investicija i iskorišćenje izvoznih potencijala. Dugi niz godina u Republici Srbiji je ekonomska politika bila usmerena ka razvoju državnih kompanija i privrednih kombinata a na uštrb privatnog sektora. Sa početkom strukturnih promena došlo je do postepenog jačanja privatnog sektora, posebno preduzetnika i sektora MSP. Obzirom da sektor MSPP utiče na smanjenje nezaposlenosti i poboljšanju društvenog položaja stanovništva, došlo je i do jačanja podrške javnih institucija kroz realizaciju različitih vidova programa finansijske i nefinansijske pomoći.

Cilj rada je analiza institucionalne podrške preduzetnicima u agraru tokom strukturnih promena u Republici Srbiji u počev od 2010 godine. U radu se prvenstveno sprovodi analiza stanja preduzetništva u delatnosti Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva kako bi se doneli zaključci o njihovom doprinosu privrednom razvoju. Aktuelno stanje analizirano je na osnovu indikatora razvijenosti koje godišnje objavljuje Republički zavod za statistiku. Samostalnom obradom autora prikazani su programi finansijske i nefinansijske podrške preduzetnicima u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva i institucija koje učestvuju u njihovoj realizaciji.

Ključne reči: *preduzetnici, institucionalna podrška, poljoprivreda, strukturne promene*

¹ ma Olivera Jovanović, istraživač-saradnik, Institut ekonomskih nauka, e-mail: olivera.pantic@ien.bg.ac.rs

UVOD

Strukturne promene u privredi obuhvataju usaglašavanje nacionalne ekonomije sa zemljama Evropske unije koje su se pokazale uspešnim u tranzicionim procesima i koje su postigle značajne stope ekonomskog rasta. Efekti strukturnih promena nisu u potpunosti predvidivi i oni zavise od karakteristika poslovanja privrednih subjekata, njihovih mogućnosti da prihvate i prilagode se nastalim promenama kao i fleksibilnosti odgovora na zahteve savremenog tržišta (Pantić, 2015). Postojanje velikog broja raznovrsnih privrednih subjekata ukazuje da se različitim načinima može odgovoriti na strukturne promene. Zbog svojih prednosti nad velikim preduzećima, poput brzine odgovora na zahteve potrošača i prilagođavanju asortimana novim potrebama, fleksibilnosti u proizvodnji i mogućnosti lakšeg prihvatanja tehničko-tehnoloških promena, sektor MSPP se smatra nosiocima privrednog razvoja (Pantić, Filimonović, 2013). Obzirom na njihovu brojnost i značaj u stvaranju BDP-a, sektor MSPP je identifikovan i kao nosilac razvoja agrarnog sektora tokom strukturnih promena u Republici Srbiji.

Posmatrajući učešće pojedinačnih delatnosti u kreiranju BDP-a u periodu od 2010. do 2014. godine, pored sektora Prerađivačke industrije i sektora Trgovine na veliko i malo i popravke motornih vozila, sektor Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva zauzima značajno mesto. Sa procentualnim udelom od 7.7% u 2014. godini, sektor Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva značajno doprinosi stvaranju BDP-a pa samim tim i ekonomskom razvoju tokom strukturnih promena u Srbiji (Saopštenje RZS br. 313, 2015).

Obzirom na dugogodišnje zanemarivanje razvoja agrarnog sektora od strane kreatora ekonomske politike, u radu je analiza usmerena na savremenu institucionalnu podršku kojom se jača njegova konkurentnost i doprinos privrednom razvoju tokom strukturnih promena. Posebna pažnja posvećena je razvoju preduzetništva u poljoprivredi. Analiza u radu se sastoji iz dva poglavlja. U prvom poglavlju se ispituju karakteristike preduzetništva u poljoprivredi kroz analizu najvažnijih indikatora njihovog poslovanja. Predstavljani su indikatori broja preduzetnika, broja zaposlenih lica kod preduzetnika, ostvarenog prometa preduzetnika kao i ostvarenog uvoza i izvoza robe preduzetnika. Indikatori su analizirani u skladu sa poslednjim dostupnim podacima Republičkog zavoda za statistiku, te je stoga razmatran period od 2010. do 2014. godine. U drugom poglavlju predstavljen je pregled institucionalne podrške preduzetnicima u poljoprivredi tokom strukturnih promena. Razmatrani su različiti programi podrške od strane javnih institucija počev od 2010. godine uz osvrt na posebne

vidove finansijske i nefinansijske pomoći otpočinjanju i razvoju poslovanja preduzetnika.

PREDUZETNIŠTVO U POLJOPRIVREDI TOKOM STRUKTURNIH PROMENA

Preduzetnici u Srbiji čine deo sektora MSPP koji doprinose napretku nacionalne ekonomije. Iako se razlikuju od malih i srednjih preduzeća po organizacionoj strukturi, organizaciji rada i načinu upravljanja, podjednako su važni na putu strukturnih promena. Preduzetnike, u poređenju sa malim i srednjim preduzećima, odlikuje postojanje neformalnije organizacione strukture sastavljene od manjeg broja radnika i u kojima, procesom odlučivanja, rukovodi samo jedna osoba-vlasnik. Nedostatak finansijskih sredstava za ulaganje u dugoročniji razvoj poslovanja, otežan pristup bankarskim kreditima i nedostatak institucionalne podrške predstavljaju krucijalne probleme sa kojima se preduzetnici suočavaju, osobito u agrarnoj delatnosti. Rizik poslovanja u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva je visok usled dejstva nepredvidivih eksternih faktora poput vremenskih nepogoda ili nestabilnih cena na robnom tržištu. Stoga je njihov dugoročni opstanak bez adekvatne finansijske i institucionalne podrške neizvestan.

Prema poslednjim raspoloživim podacima Republičkog zavoda za statistiku u Srbiji je u 2014. godini poslovalo 231.616 preduzetnika. U sektoru Poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede je evidentirano postojanje 2.415 preduzetnika. Obzirom da su preduzetnici važni i za ruralni regionalni razvoj, teritorijalno posmatrano, u severnom delu Republike Srbije poslovalo je 915 poljoprivrednih preduzetnika a u južnom delu 1.500. Posmatrajući sektor MSPP u 2014. godini, značajno učešće u njegovoj strukturi prema veličini zauzimaju preduzetnici - 71,43%.

Tabela 1. Broj preduzetnika u Republici Srbiji u periodu od 2010. do 2014. godine

	2010	2011	2012	2013	2014
Preduzetnici	228.680	228.540	226.132	222.152	231.616
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	2.511	2.329	2.371	2.326	2.415
Srbija-SEVER	1.034	910	884	883	915
Srbija-JUG	1.478	1.419	1.488	1.443	1.500

Izvor: „Preduzeća po veličini i preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014“, Republički zavod za statistiku, 2016.

Tabelom 1. prikazan je broj preduzetnika u Srbiji i u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u periodu od 2010. do 2014. godine. U odnosu na početak posmatranog perioda, ukupan broj preduzetnika se u 2014. godini povećao za 1,3%. Broj preduzetnika u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva se neznatno smanjio, za 3,83%. Teritorijalno posmatrano, u ovoj delatnosti broj preduzetnika se smanjio u regionu Srbija-Sever za 11,5% a porastao u regionu Srbija-Jug za 1,49%.

Karakteristike preduzetništva se u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva kao i njegov razvoj mogu posmatrati na osnovu nekoliko indikatora. Prvi od njih je broj zaposlenih lica. Tabelom 2. prikazan je broj zaposlenih lica kod preduzetnika u Republici Srbiji u periodu 2010-2014. godina.

Tabela 2. Broj zaposlenih lica-preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014. godina

	2010	2011	2012	2013	2014
Preduzetnici	232.176	203.520	207.566	203.297	207.748
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	1.135	1.172	1.189	1.160	1.183
Srbija-SEVER	606	582	579	567	577
Srbija-JUG	528	590	610	593	606

Izvor: „Preduzeća po veličini i preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014“, Republički zavod za statistiku, 2016.

Ukupan broj zaposlenih kod preduzetnika u 2014. godini iznosio je 207.748 lica, što je za 10,52% manje nego u 2010. godini. Sektor Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva zapošljavao je 1.183 lica što je za 4,3% više nego u 2010. godini. Teritorijalno posmatrano, broj zaposlenih lica kod preduzetnika u ovom sektoru se smanjio za 4,8% u regionu Srbija-Sever a porastao za 15,4% u regionu Srbija-Jug.

Promet preduzeća jedan je od indikatora koji ukazuju na uspešnost poslovanja sektora MSP i preduzetnika. Ukupno ostvareni promet preduzetnika je u 2014. godini iznosio 958.563 mil. RSD, dok je u 2010. godini njihov promet bio 805.140 mil. RSD odnosno za oko 19% niži. Preduzetnici u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva su u 2014. godini generisali 7.058 mil. RSD, što je za 23% više u poređenju sa 2010. godinom. Teritorijalno posmatrano, došlo je do povećanja ostvarenog prometa preduzetnika u ovom sektoru tokom petogodišnjeg perioda. Tako je promet u regionu Srbija-Sever porastao za 19,1% a u regionu Srbija-Jug za 26,72%. Pregled ostvarenog prometa dat je narednom tabelom.

Tabela 3. Ostvaren promet kod preduzetnika u Republici Srbiji, 2010-2014. godina, u mil. RSD

	2010	2011	2012	2013	2014
Preduzetnici	805.140	808.709	882.951	904.367	958.563
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	5.738	5.300	6.194	6.567	7.058
Srbija-SEVER	2.823	2.487	3.070	3.144	3.364
Srbija-JUG	2.915	2.812	3.125	3.423	3.694

Izvor: „Preduzeća po veličini i preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014“, Republički zavod za statistiku, 2016.

Bruto dodata vrednost (BDV) je indikator poslovanja svih privrednih subjekata, te i preduzetnika. Prema zvaničnoj definiciji Republičkog zavoda za statistiku, to je bruto prihod iz poslovne aktivnosti preduzeća, nakon korigovanja subvencijama i indirektnim porezima. Uključuje vrednost proizvodnje i subvencija, troškove materijala, proizvodnih i neproizvodnih usluga umanjenu za troškove poreza na proizvode i proizvodnju. U 2014. godini preduzetnici su ukupno generisali 236.081 mil. RSD. Od tog iznosa, 0,72% odnosno 1.693 mil. RSD su ostvarili preduzetnici u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva.

Tabela 4. Bruto dodata vrednost- preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014. godina, u mil. RSD

	2010	2011	2012	2013	2014
Preduzetnici	185.300	192.331	211.655	219.558	236.081
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	1.409	1.284	1.478	1.575	1.693
Srbija-SEVER	678	579	695	712	761
Srbija-JUG	731	705	784	863	932

Izvor: „Preduzeća po veličini i preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014“, Republički zavod za statistiku, 2016.

Tabela 4. prikazuje kretanje BDV kod preduzetnika u petogodišnjem periodu. U 2014. godini, ostvareno je povećanje BDV od 27,4% u odnosu na 2010. godinu. U sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u 2014. BDV je porasla za 20,2%. Teritorijalno posmatrano, do rasta BDV u ovoj delatnosti došlo je i u regionu Srbija-Sever i Srbija-Jug i to za 12.24% i 27.5% respektivno.

Spoljnotrgovinska razmena jedne privrede u značajnoj meri utiče na intenzitet i karakteristike privrednog razvoja. U uslovima globalizacije tržišta i konkurencije, nastup na stranim tržištima determiniše osnove ekonomskog napretka privrede i njenih stanovnika, osobito kad je reč o zemljama u tranziciji, poput Srbije. Stoga, spoljnotrgovinska aktivnost sektora MSPP postaje važan element razvoja ne samo nacionalne ekonomije već i samih preduzeća tokom strukturnih promena. Indikatori koji ukazuju na karakteristike spoljnotrgovinske razmene sektora MSPP jesu ukupna vrednost uvoza i izvoza robe kao i broj preduzeća koja izvoze i uvoze.

Tabela 5. Broj izvoznika i izvoz sektora MSPP u Republici Srbiji, 2010-2014. godina

Broj izvoznika	2010	2011	2012	2013	2014
MSPP	12.406	12.772	13.005	13.511	13.677
Preduzetnici	1.822	2.045	2.087	2.223	2.380
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	35	34	31	35	36
IZVOZ ROBE (mil. RSD)					
MSPP	339.845	400.015	498.885	519.076	577.807
Preduzetnici	6.534	8.119	9.485	10.355	11.932
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	175	85	105	140	213

Izvor: „Preduzeća po veličini i preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014“, Republički zavod za statistiku, 2016.

Ukupan broj izvoznih preduzeća u sektoru MSPP u 2014. godini bio je 13.677. Učešće preduzetnika u tom broju iznosi 17,4%. Posmatrajući poljoprivrednu delatnost ukupan broj preduzetnika koji su izvozili u 2014. godini bio je 36. Izvoz robe sektora MSPP značajno je porastao. U 2010. godini 12.406 preduzeća izvezlo je robe vrednosti 339.845 mil. RSD, dok je u 2014. godini 13.677 preduzeća izvezlo 577.807 mil. RSD. Preduzetnici su povećali izvoz robe za 82,6%, odnosno sa 6.534 mil. RSD na 11.932 mil. RSD. Rast izvoza se može uočiti i u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva gde je u 2014. godini ostvaren porast od 46,9%.

Tabela 6. Broj uvoznika i uvoz sektora MSPP u Republici Srbiji, 2010-2014. godina

Broj izvoznika	2010	2011	2012	2013	2014
MSPP	19.694	19.873	20.665	20.990	20.748
Preduzetnici	2.230	2.411	2.657	2.847	2.887
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	22	25	28	38	27
Uvoz robe (mil. RSD)					
MSPP	680.549	765.047	973.377	938.186	1.014.266
Preduzetnici	6.531	7.866	9.728	10.100	11.228
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	12	36	40	61	84

Izvor: „Preduzeća po veličini i preduzetnici u Republici Srbiji, 2010-2014“, Republički zavod za statistiku, 2016.

Broj uvoznika MSPP u 2014. godini porastao je za 5,35% i iznosio je 20.748. Od tog broja 13,9% čine preduzetnici, pri čemu se njihov broj promenio tokom perioda, pa je sa 2.230 u 2010. porastao na 2.887. U poljoprivrednoj delatnosti je u 2014. 27 preduzetnika uvezilo robu. Vrednost uvoza robe sektora MSPP znatno je viša nego vrednost izvoza. Tako je u 2014. godini vrednost uvoza MSPP porasla za 49% u poređenju sa 2010. Učešće uvoza preduzetnika u ukupnom uvozu MSPP je 1,11% i ono se nije značajnije menjalo tokom perioda. U delatnosti Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva uvoz robe je zabeležio značajan porast u 2014. godini, odnosno sa 12 mil. RSD na 84 mil. RSD.

INSTITUCIONALNA PODRŠKA RAZVOJU PREDUZETNIŠTVA U POLJOPRIVREDI REPUBLIKE SRBIJE

Poljoprivredna delatnost u Republici Srbiji pruža velike mogućnosti i šanse za poslovanje usled obilja prirodnih resursa, geografskog položaja, kvaliteta zemljišta i obrazovane radne snage. Kao takva, poseduje značajne potencijale za razvoj inovativnih proizvoda što može implicirati otvaranje novih preduzeća i kreiranje novih radnih mesta. Uprkos tome, dugi niz godina tokom 20. veka agrarni sektor je bio zanemaran od strane kreatora ekonomske politike usled intenzivnog razvoja industrije. Agrarna politika nije bila dobro osmišljena dok su razvojni programi prvenstveno bili usmereni ka podršci državnim firmama i kombinatima, dok je razvoj privatnog sektora i komercijalno-usmerenog poljoprivrednog gazdinstva stagnirao ili čak nazadovao. Sa početkom privrednih reformi i posledičnih strukturnih promena, agrarni sektor postepeno sve više dobija na značaju.

Analizom njegovih višestrukih doprinosa, kreatori ekonomske politike su usmerili institucionalnu podršku ka razvoju poljoprivrede i preduzećima sektora MSPP koji u njoj posluju. Znanje i preduzetnička sposobnost im omogućavaju uspešno prilagođavanje novonastalim uslovima poslovanja na tržištu. Promene se mogu podeliti u tri kategorije (Dlesk, 2002):

- Promene na tržištu (promene cene proizvoda, inputa, odnosa ponude i tražnje),
- Promene nastale usled intervencije države kroz agrarnu politiku (promena iznosa subvencija, ukidanje ili usvajanje instrumenata podrške),
- Promene institucionalne osnove (krupne promene koje obuhvataju usvajanje novih zakona).

Preduzetnici mogu primeniti različite strategije prilagođavanja promenama u sistemu tržišne privrede u poređenju sa velikim privrednim sistemima. Fleksibilniji su u pogledu proizvodnog prilagođavanja, prihvatanja nove tehnologije, prekvalifikacije radne snage i organizacije rada što im daje značajne prednosti osobito u agrarnom sektoru.

Razvoj preduzetništva u poljoprivredi nije moguć bez adekvatne institucionalne podrške kojom se uspostavlja bolja tržišna pozicija ovog sektora, intenzivnije finansiranje poljoprivredne proizvodnje novim programima finansijske podrške i podsticanje izvoza agrarnih proizvoda. Osobito je važna podrška u domenu plasiranja proizvoda sa zaštićenom oznakom porekla (PDO-Protected Designation of Origin) i proizvoda sa zaštićenim geografskim poreklom (PGI-Protected Geographical Indication) jer se time smanjuju regionalne razlike, poboljšavaju uslovi života u selima i doprinosi smanjenju socijalnih nejednakosti. Seoska područja u Srbiji su dugi niz godina zapostavljana, a nekontrolisani egzodus na relaciji „selo-grad“ doveo je do migracije velikog broja mladih ljudi u industrijske i trgovačke gradove, ostavljajući velike prirodne potencijale sela neiskorišćenim. Osnivanjem agencija za pružanje stručne i savetodavne pomoći kao i iskorišćavanje državnih obrazovnih institucija poput Poljoprivrednog i Ekonomskog fakulteta, Instituta za poljoprivredu, Instituta za stočarstvo, Instituta za zaštitu bilja i dr. obezbedili bi se uslovi za intenzivniji razvoj inovacija i preduzetništva, a samim tim i veća motivacija mladih za ostanak na selima i razvoj sopstvenog biznisa.

Institucionalna podrška preduzetništvu i sektoru MSP se od 2010. godine značajno menjala. Strukturne promene su postepeno dovodile do usmeravanja podrške ka onim delatnostima koje su se pokazale kao značajni nosioci tranzicionih promena i

ekonomskog razvoja. U cilju razvoja preduzetništva i sektora MSP tadašnje Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja je 2010. godine usvojilo dokument „Programi podrške razvoju preduzetnicima i MSP u Republici Srbiji“ u kome su se definisali različiti vidovi pomoći za unapređenje poslovanja. U realizaciji programa su učestvovala institucije poput Fonda za razvoj Republike Srbije, Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR), Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA), Nacionalne služba za zapošljavanje (NSZ). Osim programa koji su se sprovodili na nacionalnom nivou, radi podsticanja ravnomernog regionalnog razvoja postojali su i posebni programi koji su primenjivani na lokalnom nivou. Tokom godina odobrena su značajna finansijska sredstva usmerena ka promociji agrara i nacionalnih poljoprivrednih proizvoda. Međutim, pojedine institucije su tokom reformi izgubile značaj u doprinosu ekonomskom razvoju, te je Vlada Republike Srbije donela odluku o prestanku njihovog poslovanja. Tako su aktivnosti Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) i Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR) u 2016. godini objedinjene osnivanjem nove Razvojne agencije Srbije (RAS). Ujedno je Vlada Republike Srbije 2016. godinu proglasila „Godinom preduzetništva“ koja podrazumeva primenu šest različitih vidova podrške preduzetnicima, 16 milijardi dinara finansijske pomoći od čega 4.4 milijarde dinara čine bespovratna sredstva. Osnovni vidovi podrške su:

- Programi finansijske podrške preduzetnicima koji počinju poslovanje,
- Programi nefinansijske podrške preduzetnicima koji počinju poslovanje,
- Programi za unapređenje poslovanja preduzetnika,
- Programi podrške rastu i razvoju poslovanja preduzetnika,
- Programi podrške izvozu preduzetnika
- Programi podrške razvoju inovacija.

Mnoge institucije učestvuju u realizaciji programa „Godina preduzetništva“, a za razvoj poljoprivrednog preduzetništva je najvažnija podrška Ministarstva poljoprivrede i zaštite životne sredine, Ministarstva privrede, Razvojne agencija Srbije, Fonda za razvoj Republike Srbije, Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, Nacionalne služba za zapošljavanje kao i stručno-savetodavna podrška nacionalnih instituta u oblasti ekonomije i poljoprivrede.

Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine je nadležna institucija koja kreira smernice razvoja agrarnog sektora, prati realizaciju ciljeva agrarne politike i podstiče promociju agrarnog sektora u ukupnom ekonomskom razvoju zemlje. Za preduzetnike je osobito važna obzirom da kreira „pravila igre“ na nacionalnom tržištu poljoprivrednih proizvoda od kojih često zavisi odnos ponude i tražnje. Kako bi se podstakla poljoprivredna proizvodnja, Ministarstvo poljoprivrede i

zaštite životne sredine je u 2016. godini pružilo značajnu finansijsku podršku razvoju preduzetništva u ovoj delatnosti, pre svega kroz sufinansiranje kamatnih stopa za kreditiranje poljoprivredne proizvodnje od strane poslovnih banaka. Sufinansirani krediti se odobravaju za razvoj ratarstva, povrtarstva, stočarstva, vinogradarstva, cvečarstva ali i za kupovinu poljoprivredne opreme i mehanizacije. U realizaciji kreditne podrške poljoprivrednim preduzetnicima na ovaj način učestvuje 10 od ukupno 30 poslovnih banaka koje posluju u Srbiji. Osiguranje useva, životinja i proizvoda u Srbiji je dugo predstavljalo otežavajuću okolnost za poljoprivredne proizvođače, obzirom da se suočavaju sa visokim stepenom rizika izazvanog nepredvidivim eksternim faktorima. Nadležno ministarstvo je tokom 2016. godine potpisalo ugovore sa 5 osiguravajućih kompanija od ukupno 25 koje posluju u Srbiji sa ciljem promocije poljoprivrednog osiguranja i povoljnijih uslova za dobijanje istog.

Za razvoj preduzetništva u poljoprivredi, osim kreditne podrške kojom se obezbeđuju sredstva za finansiranje tekućeg i razvoj budućeg poslovanja, važni su i programi podrške kojima se podstiče zapošljavanje i otvaranje novih radnih mesta. Subvencije za samozapošljavanje predstavljaju finansijsku podršku početku poslovanja od strane Nacionalne službe za zapošljavanje. Iznos od 180.000 dinara namenjen je nezaposlenim licima evidentiranim na birou NSZ koji imaju ideju a nedostatak novca za njenu realizaciju. Ujedno, programom zapošljavanja mladih na selima i u slabije razvijenim područjima povećava se interes za obavljanjem poljoprivredne delatnosti.

Sa rastom interesa za poslovanje u poljoprivrednoj delatnosti i rastom broja zaposlenih, potrebe za obukom i usavršavanjem su neophodne kako bi se raspoloživi resursi racionalno iskoristili uz prepoznavanje načina za nastup na tržištu i približavanje potrošačima. Razvojna agencija Srbije odobrava sredstva u iznosu od 41.250.000.000 dinara za program Obuke i mentoringa kojim se preduzetnici i njihovi zaposleni detaljno upoznaju sa karakteristikama poslovanja u Srbiji, mogućnostima saradnje sa poslovnim bankama i javnim institucijama, aktuelnim programima podrške razvoju preduzetništva, ali i novim trendovima u oblasti poljoprivredne proizvodnje. Posebna pažnja usmerena je razvoju ženskog i omladinskog preduzetništva, osobito u devastiranim područjima Srbije. Razvojna agencija Srbije takođe, sprovodi program podrške preduzetnicima radi uvođenja međunarodnih standarda poslovanja i sertifikata kojima se jača konkurentnost. Budžetska sredstva namenjena realizaciji ovog programa iznose 70.000.000 dinara. Time se indirektno podstiče i izvoz domaćih proizvoda obzirom da se njihov kvalitet usklađuje sa zahtevima potrošača i standardima inostranog tržišta.

Fond za razvoj Srbije je programima podrške omogućio razvoj poslovanja preduzetnika u poljoprivredi, prvenstveno putem odobravanja kredita za tekuću likvidnost ali i kratkoročnih kredita. Krediti za održavanje tekuće likvidnosti namenjeni su preduzetnicima koji u prethodne dve godine nisu iskazali gubitke u poslovanju, a maksimalni iznos koji im može biti odobren je 7.000.000 dinara. Kratkoročni krediti se odobravaju za podsticanje konkurentnosti i likvidnosti domaće privrede, sa rokom otplate od 3 do 12 meseci. Fond za razvoj takođe učestvuje u realizaciji programa podrške rastu investicija u tekuće poslovanje kroz odobravanje tzv. Investicionih kredita. Odobravaju se za kupovinu poslovnog prostora, nabavke uvozne opreme kao i izgradnju poslovnih objekata. Period otplate je do 7 godina, a maksimalni iznos kredita je 7.000.000 dinara.

Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza RS je javna institucija koja podržava program „Godina preduzetništva 2016“ odobravanjem kredita za izvoznike i davanjem garancija kao vid osiguranja izvoznikovog posla. Kratkoročni krediti se odobravaju radi finansiranja nabavke obrtnih sredstava preduzetnika izvoznika sa rokom otplate do 5 godina. Preduzetnicima se odobravaju garancije kao vid finansijske podrške kojima se osigurava realizacija izvoznog posla, posebno kada na tome insistira inostrani partner. Ovakva pomoć poljoprivrednim preduzetnicima je često neophodna obzirom da njihova tržišna moć nije dovoljno velika, a rizik od neizvesnosti realizacije posla visok.

ZAKLJUČAK

Analizom indikatora poslovanja preduzetnika u poljoprivredi može se zaključiti da je njihov značaj za privredni razvoj tokom strukturnih promena veoma važan. Zastupljenost u sektoru MSPP i rastući trend broja preduzetnika tokom godina ukazuje na sve veću zainteresovanost stanovništva na započinjanje sopstvenog posla i realizaciju inovativnih ideja. U poljoprivredi postoje značajni neiskorišćeni kapaciteti pa samim tim i mnogo mogućnosti za poslovanje i osnivanje preduzetničkih poljoprivrednih gazdinstava. Međutim, visok rizik poslovanja izazvan vremenskim faktorima koji mogu uticati na karakter poljoprivredne proizvodnje često zahtevaju eskternu finansijsku ili nefinansijsku podršku. Takva podrška se danas pruža od strane različitih javnih institucija koje odobravaju kredite za otpočinjanje ili razvoj poslovanja, organizuju potrebna usavršavanja kako bi se pratili savremeni zahtevi tržišta, finansiraju izvoznu promociju domaćih proizvoda ili pak podstiču razvoj inovacija. Posebno se ističe finansijska podrška kojom se preduzetnicima mogu odobriti značajna sredstva za osnivanje ili razvoj poslovanja, ulaganje u mehanizaciju ili proširenje proizvodnih kapaciteta pod

povoljnijim uslovima. Poslovne banke su poslednjih godina u asortiman usluga uvele kredite namenjene poljoprivrednim proizvođačima koji su subvencionisani od strane države. Time se znatno smanjila kamatna stopa i krediti učinili pristupačnijim, a država intenzivno uključila u razvoj agrarnog preduzetništva.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU) i 31005 (Savremeni biotehnološki pristup rešavanju problema suše u poljoprivredi Srbije), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Dlesk M., (2002), *Privredni subjekti u agrosektoru Srbije*, Institucionalne reforme i tranzicija agroprivrede u Republici Srbiji, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu.
- [2] Pantić O., (2015), *Uloga sektora MSPP u strukturnim promenama poljoprivrede Republike Srbije*, Strukturne promene u Srbiji-dosadašnji rezultati i perspektive, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
- [3] Pantić, O., Filimonović, D., (2013), *Analysis of the development of small and medium enterprises in the agro-food system of Serbia*, Economic Science on the Crossroad, Institute of Economic Sciences, Belgrade.
- [4] Preduzeća prema veličini i preduzetnici u Republici Srbiji 2010-2014., (2016), Republički zavod za statistiku
- [5] Saopštenje br. 313, (2015), Republički zavod za statistiku

POGLAVLJE 5

DUGOROČNA USKLAĐENOST PLATA U SEKTORU DRŽAVE I PLATA U PRIVATNOM SEKTORU

Marko Vladislavljević¹

Apstrakt

Ovaj rad ima za cilj da ispita da li postoji dugoročna povezanost između zarada u sektoru države i plata u privatnom sektoru u Srbiji, kao i da ispita pravac kauzalne veze ove povezanosti. Dugoročna povezanost između zarada u dva sektora ispituje se koristeći metodologiju kointegracione i VAR analize, na podacima iz ankete RAD o platama u sektorima državne administracije i prerađivačke industrije iz perioda između januara 2009. i aprila 2016. godine. Rezultati ukazuju na to da postoji dugoročna povezanost između zarada u dva sektora, bez obzira na metod kointegracione relacije koji se ispituje. Dodatno, rezultati u okviru VAR analize ukazuju na to da su zarade u privatnom sektoru „lider“, jer uzrokuju, u smislu Grejndžera, kretanje zarada u državnom sektoru. Sa druge strane, ista analiza ukazuje da nema dugoročnog uticaja zarada u državnom sektoru na zarade u sektoru prerađivačke industrije.

Ključne reči: Zarade, javni i privatni sektor, kointegracija, VAR analiza.

UVOD

Zarade u javnom sektoru čine značajan deo ukupnih troškova države, pa kao takve utiču, ne samo na stanje javnih finansija, već i na celokupnu ekonomiju i posebno na tržište rada. U državama OECD-a, u proseku, 2014. godine, javni sektor čini oko 22% ukupnog broja zaposlenih², a na njihove plate učestvuju sa oko 14,7% u

¹ ma Marko Vladislavljević, instraživač-pripravnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: marko.vladislavljevic@ien.bg.ac.rs

² ILOSTAT baza podataka (Izvor: National LFS, 2015)

ukupnim troškovima države³, sa velikim varijacijama u zavisnosti od zemlje. U Srbiji, zaposleni u javnom sektoru čine 28,4% zaposlenih⁴, a zarade u javnom sektoru predstavljaju 24,7% ukupnih državnih troškova⁵.

Uzimajući u obzir veličinu javnog sektora, zarade zaposlenih u ovom sektoru mogu da imaju značajan uticaj na kretanje zarada u privatnom sektoru, a ovaj uticaj ima svoje kako mikro-ekonomske, tako i makro-ekonomske implikacije. Iz mikro perspektive, uticaj zarada u sektoru države na zarade u privatnom sektoru utiče na kvalitet alokacije radne snage i ukupnu ekonomsku efikasnost. Dodatno, nejednakost zarada u javnom sektoru u Srbiji niža je nego u privatnom sektoru što dovodi smanjivanja ukupne nejednakosti zarada u zemlji i smanjivanju razlika u zaradama među polovima (Vladislavljević et al., 2015, Avlijaš et al., 2013).

Iz makro perspektive, visina zarada u javnom sektoru ima implikacije na rast društvenog proizvoda, jer je pokazano da npr. viši stepen uticaja državnih plata na privatne predstavlja jedan od izvora gubitka kompetentnosti privrede na međunarodnom planu, pa posledično i prepreku većem rastu BDP-a (Evropska komisija, 2014, str. 12). Sa druge strane, više zarade u javnom sektoru, povećavaju državne troškove i zaduživanje zemlje, što za posledicu može da ima probleme u otplati duga, što dodatno može da oteza rast (Jeločnik et al., 2016).

Ovaj rad ima za cilj da ispita uticaj da li su zarade u javnom i privatnom sektoru Srbije, dugoročno usklađene, tj. kointegrirane, i utvrdi da li postoje uslovi za analizu njihove dugoročne međuzavisnosti. S obzirom da vremenske serije zarada javnog i privatnog sektora nisu dostupne, u ovom istraživanju ograničavamo se na ispitivanja odnosa između zarada u sektoru aktivnosti državna uprava i administracija, koje je dominantno u državnom vlasništvu i sektora prerađivačke industrije koje je dominantno u privatnom vlasništvu.

Nakon ovog uvoda, u delu dva ovog rada dajemo pregled prethodnih istraživanja o odnosu kretanja plata u sektoru države i plata u privatnom sektoru, dok su u delu tri predstavljeni podaci na osnovu kojih se ocenjuje veza dve serije u ovom radu. Rezultati su prikazani u četvrtom delu, u okviru kojeg je najpre prikazana deskriptivna i jednodimenziona analiza vremenskih serija, a zatim i analiza koja se

³ <http://www.worldbank.org/en/topic/governance/brief/size-of-the-public-sector-government-wage-bill-and-employment>

⁴ ILOSTAT baza podataka (Izvor: National LFS, 2015)

⁵ <http://www.worldbank.org/en/topic/governance/brief/size-of-the-public-sector-government-wage-bill-and-employment>

odnosi na povezanost između zarada u privatnom sektoru i sektoru države. Na kraju, u okviru petog dela, rezimirani su rezultati i dati su osnovni zaključci iz analize.

PRETHODNA ISTRAŽIVANJA O MEĐUZAVISNOSTI ZARADA U JAVNOM I PRIVATNOM SEKTORU

Veliki broj istraživanja bavio se pitanjem da li plate u sektoru države imaju uticaj na zarade privatnog sektora i obrnuto: da li zarade u privatnom sektoru imaju uticaj na formiranje zarada u sektoru države. Nalazi istraživanja variraju zavisno od podataka koji se koriste, metode ocenjivanja koja se primenjuje i godina koje se analiziraju (npr. Afonso & Gomes, 2008; Evropska komisija, 2014; Lamo, Perez & Schuknecht, 2012; Perez & Sanchez, 2011).

Uzroci uticaja zarada u sektoru države na zarade u privatnom sektoru su mnogostruki. Na primer, ukoliko je za isti posao viša zarada u sektoru države nego u privatnom sektoru, to može dovesti kako do efekta signalizacije (*eng.* signaling), tj. indikatora poslodavcima da i oni moraju povećati zarade. Sa druge strane, moguće je da dođe i do pomeranja dela radne snage iz privatnog u državni sektor, u uslovima u kojima je ta mobilnost moguća, što takođe utiče na promenu zarada u privatnom sektoru (Evropska komisija, 2014). Uticaj naravno može da ide i u obrnutom pravcu, pa slične efekte mogu imati plate u privatnom sektoru na plate u sektoru države (Afonso & Gomes, 2008). Pored opisanih mehanizama, nekada i institucionalni mehanizmi dovode do toga da se plate u sektoru države prilagođavaju zaradama u privatnom sektoru (Evropska komisija, 2014).

Kako postoje argumenti za obostrane uticaje često se ispituje koji od dva sektora ima leadersku ulogu ili čija leaderska uloga je dominantnija. Liderstvo sektora države u formiranju zarada implicira da su privatne plate, pored produktivnosti određene i faktorima konkurentnosti sa državnim sektorom, a liderstvo privatnog sektora da vlada nema potpunu kontrolu nad zaradama svojih zaposlenih (Perez & Sanchez, 2011).

Rezultati studije Evropske komisije (2014) ukazuju na to da zarade u privatnom sektoru značajno reaguju na promene zarada u sektoru države, posebno u Italiji, Španiji, Portugaliji i Francuskoj. Sa druge strane, reakcije zarada u sektoru države na promene zarada u privatnom sektoru mnogo su manje izražene. Dodatno, ukoliko je kretanje zarada u sektoru države uzrokovano merama fiskalne konsolidacije, reakcija privatnih zarada nešto je manja, ali i dalje značajna.

Sa druge strane, primena metoda kointegracije na panel podacima ukazuje na to da postoji i dugoročna i kratkoročna veza zarada u sektoru države i zarada u sektoru prerađivačke industrije. Dugoročni uticaj veći je u zemljama u kojima je sektor države veći i u zemljama gde je dominantni oblik određivanja zarade u javnom sektoru pregovaranje (namesto centralizovane odluke). Sa druge strane, uticaj na kratak rok nešto je niži od dugoročnog uticaja i ne zavisi od veličine javnog sektora i načina pregovaranja (Evropska komisija, 2014).

Lamo, Perez i Schuknecht (2012) su koristili model sa korekcijom ravnotežne greške da bi ispitali dugoročne i kratkoročne efekte zarada u javnom sektoru u 18 OECD zemalja u periodu između 1970. i 2006. godine. Autori zaključuju da zarade privatnog sektora "vuku" zarade javnog sektora u SAD, Kanadi, Velikoj Britaniji, Švedskoj, Austriji, Grčkoj, Italiji, Španiji i Portugaliji, a da, sa druge strane, javni sektor u Irskoj, Norveškoj, Danskoj, Finskoj, Nemačkoj, Francuskoj, Holandiji i Belgiji, "vuče" privatne zarade. Na kratak rok, situacija je obrnuta pa postoje kratkoročni efekti privatnih zarada na javne u Danskoj, Finskoj, Nemačkoj, Francuskoj, Holandiji i Belgiji, a javne zarade utiču na privatne u Španiji i Velikoj Britaniji.

KORIŠĆENI PODACI, DESKRIPTIVNA I JEDNODIMENZIONA ANALIZA ZARADA

U ovom istraživanju biće korišćeni podaci o prosečnoj mesečnoj zaradi po oblastima koja prikuplja i obrađuje Republički zavod za statistiku Srbije (RZS). Podaci o zaradama zaposlenih kod pravnih lica u svim oblicima svojine prikupljeni su putem statističkog istraživanja RAD-1, dok su podaci o zaradama zaposlenih kod preduzetnika preuzeti iz evidencija Poreske uprave.

Za potrebe ovog istraživanja analiziraće se kretanja vremenskih serija: prosečna zarada u sektoru *Državna uprava i odbrana; obavezno socijalno osiguranje*, koji je dominantno u javnom⁶ i prosečna zarada u sektoru *Prerađivačka industrija*, koji je dominantno u privatnom vlasništvu⁷. Sektori su odabrani tako da u velikoj meri reprezentuju javni i privatni sektor, u skladu sa prethodnim istraživanjima (Evropska komisija, 2014).

⁶ Prema podacima iz Anekte o prihodima i uslovima života (2013) godine, 95% zaposlenih u ovom sektoru navodi da vlasništvo nad njihovom organizacijom ima država.

⁷ Prema istom istraživanju, 84% zaposlenih u ovom sektoru navodi da radi u privatnim preduzećima.

Ukupan uzorak za ispitivanje sastojao se od 88 opservacija o prosečnoj mesečnoj zaradi u dva sektora od januara 2009. godine, do aprila 2016. godine.

Deskriptivna statistika i jednodimenziona analiza serija zarada

Deskriptivna statistika zarada u dva sektora prikazana je u tabeli 1. U proseku, radnici u sektoru države imaju za oko 13.000 dinara više zarade u odnosu na radnike u sektoru prerađivačke industrije. Ovde treba istaći, da su ovde u pitanju prosečne zarade u dva sektora, te da jaz između ova dva sektora, delimično može biti i posledica razlika u karakteristikama radnika, kao što su obrazovni nivo, godine radnog iskustva, različitih zanimanja ili regionalne raspodele poslova i drugih faktora (Vladislavljević et al, 2015).

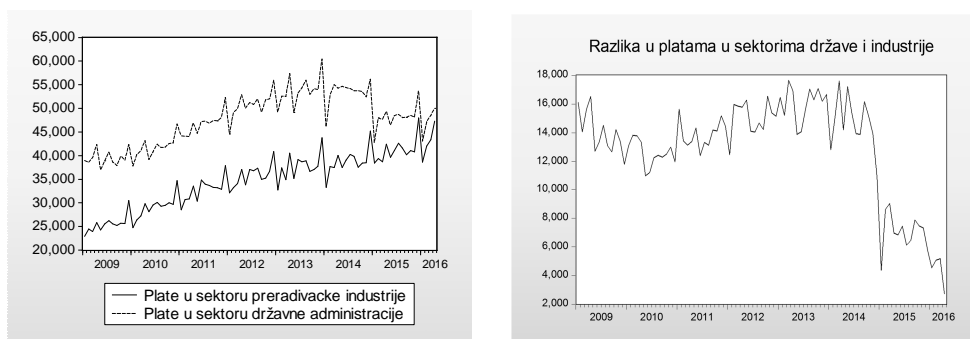
Tabela 1. Deskriptivna statistika zarada u sektoru države i prerađivačke industrije (jan 2009. - apr 2016.)

	N	Sredina	Std. Dev.	Min	Max
Sektor države	88	47,706	5,582	36,964	60,447
Sektor prerađivačke industrije	88	34,776	5,906	22,872	47,968

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Slika 1 levo prikazuje kretanje plata u sektoru države i plata u sektoru prerađivačke industrije u periodu od januara 2009. godine do aprila 2016. godine. Na grafikonu se jasno uočava da su zarade u sektoru države više nego u sektoru prerađivačke industrije u celom posmatranom periodu.

Slika 1. Kretanje zarada u sektoru države i prerađivačke industrije (levo) i njihova razlika (desno)

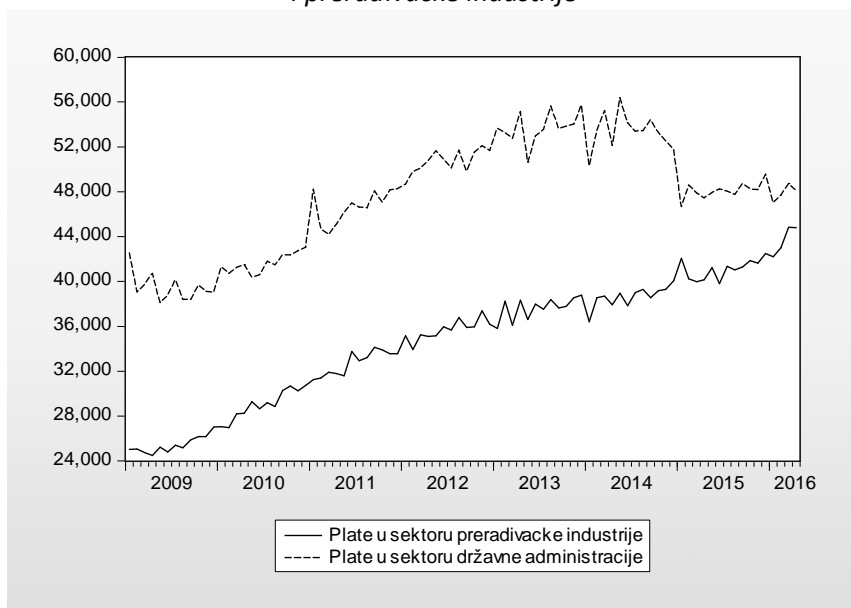


Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Ipak sa druge strane, uočljiv je i trend smanjivanja jaza između dva sektora, koji je uzrokovan smanjivanjem zarada u javnom sektoru za 10% početkom 2015. godine, u sklopu mera fiskalne konsolidacije. Nakon smanjivanja zarada u javnom sektoru za 10%, razlika u zaradama smanjila se sa oko 14.000 dinara, koliko je iznosila u proseku do kraja 2014. godine, na oko 7.000 dinara koliko iznosi od početka 2015. godine do danas. Trendovi na početku 2016. godine ukazuju na to da ta razlika postaje još niža (Slika 1 desno), usled zabrane povećavanja zarada u javnom sektoru do 2017. godine.

Obe serije, poseduju izraženu sezonsku komponentu, pa pre nego što se pristupi daljoj analizi neophodno je izvršiti desezoniranje obe serije. Desezoniranje vršimo uz pomoć metoda pokretnih proseka primenom programskog paketa Eviews. Plate u sektoru države, pored pomenutog smanjenja zarada, koji je doveo do trajnog loma u nivou serije (tj. jednokratnog loma u prvoj diferenci), karakteriše još nekoliko jednokratnih lomova u seriji (januar 2011, maj 2013, januar 2014).

Slika 2. Desezonirano kretanje zarada u sektoru države i prerađivačke industrije



Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Testiranje prisustva jediničnog korena proširenim Diki-Fulerovim testom (Prilog 1) ukazuje na prisustvo jediničnog korena u obe serije (sektor države: $ADF(2) = 0.376 > ADF^{0,05}(2,85) = -2.9$; industrija: $ADF(2) = -0.249 > ADF^{0,05}(2,85) = -2.9$). Kod

testiranja jediničnog korena za zarade u sektoru države uključene su i četiri veštačke promenljive, kojima se kontroliše efekat četiri jednokratna loma u prvoj diferenci (januar 2011, maj 2013, januar 2014, januar 2015), a koje ne menjaju raspodelu i kritične vrednosti ADF testa (Mladenović i Nojković, 2015, str. 225). Kako je model koji ispitujemo ADF (2) model, u testiranje su uključene i tri doznje pomenutih veštačkih promenljivih. Za obe serije, otklanjanje autokorelacije podrazumevalo je uključivanje dve doznje prve diference, što ukazuje na sličnu autokorelacionu strukturu dve serije, zbog koje možemo pretpostaviti da je njihova nestacionarnost slična, te da postoji velika mogućnost da su one kointegrirane.

Dalje testiranje proširenim Diki-Fulerovim testom ukazuje na to da su prve diference obe serije stacionarne (država: $ADF(1) = -11.94 < ADF^{0.05}(1,85) = -2.9$; industrija: $ADF(1) = -11.66 < ADF^{0.05}(1,85) = -2.9$). Slično testiranju u nivou serije, kod zarada u sektoru države, uključene su i četiri veštačke promenljive kojima se kontroliše efekat jednokratnih lomova, kao i dve doznje ovih promenljivih, usled činjenice da se radi o ADF (1) modelu.

Ceo postupak testiranja broja jediničnih korena u serijama zarada u sektoru države i prerađivačke industrije može se naći u prilogu.

ISPITIVANJE POVEZANOSTI IZMEĐU ZARADA U PRIVATNOM I JAVNOM SEKTORU

Da bi se ispitaio efekat uticaja zarada u javnom sektoru na zarade u privatnom sektoru i obrnutog efekta, nije dovoljno primeniti jednostavnu korelacionu (regresionu) analizu, zbog toga što zajedničko kretanje zarada u dva sektora može biti posledica činjenice da je njihovo kretanje uslovljeno zajedničkim faktorima (npr. kretanje društvenog proizvoda, stope nezaposlenosti, inflacije itd.). Takvu analizu moguće je sprovesti u okviru VAR modela, u okviru kojeg se obuhvataju efekti zajedničkog kretanja varijabli kroz vreme.

Sa druge strane, vremenske serije zarada često imaju karakteristiku nestacionarnosti, koja onemogućava analiziranje dugoročnih odnosa ovih varijabli sa drugim varijablama. Ipak, njihova analiza je moguća ukoliko su varijable koje se analiziraju međusobno kointegrirane, tj. ako je njihova dugoročna putanja usklađena.

Ispitivanje kointegracije vršeno je uz pomoć standardnih testova kointegracije (Engle & Granger, 1987; Stock & Watson, 1993). Testovi kointegracije biće primenjeni na podatke o prosečnoj mesečnoj zaradi iz ankete RAD, koje prikuplja i objavljuje Republički zavod za statistiku.

Ispitivanje povezanosti između prvih diferenci

Kao što je ustanovljeno u prethodnom delu, vremenske serije zarada u sektoru države i prerađivačke industrije su nestacionarne, tj. poseduju tačno jedan jedinični koren. U toj situaciji, nije moguća primena klasičnog linearnog regresionog modela i ocene po metodu običnih najmanjih kvadrata (ONK). Kada je serija nestacionarna, ona ima nestabilnu varijansu i ne može se smatrati da ona uzima fiksirane vrednosti u ponovljenim uzorcima, već i objašnjavajuća promenljiva predstavlja slučajnu promenljivu. U toj situaciji narušena je pretpostavka o tome da ne postoji korelacija između objašnjavajuće promenljive i slučajne greške, što dovodi do toga da metod ONK daje nekonzistentne ocene, kao i ocene koje nemaju normalnu raspodelu, pa nije moguće primenjivati standardnu grupu testova za zaključivanje, zasnovanu na t i F statistici (Mladenović i Nojković, 2015, str. 263).

Da bi se stabilizovala varijansa i time otklonila nestacionarnost u varijablama koje su u modelu moguće je ispitivati povezanost između prvih diferenci serije, pod uslovom da su prve diference stacionarne, odnosno da serije poseduju tačno jedan jedinični koren. Kao što je ranije pokazano zarade i u sektoru države i u sektoru prerađivačke industrije imaju tačno jedan jedinični koren, tako da ispitivanje povezanosti njihovih prvih diferenci u okviru modela ONK je moguće. Tada se ocenjuje model

$$\Delta w_{ind,t} = \beta_0 + \beta_1 \Delta w_{gov,t} + e_t, \quad (1)$$

gde je $\Delta w_{ind,t}$ prva diferencija zarada u sektoru prerađivačke industrije, a $\Delta w_{gov,t}$ prva diferencija zarada u sektoru Državna uprava, odbrana i obavezno socijalno osiguranje.

Ocenjeni model dat je u tabeli 2. Model, zbog stabilizacije reziduala, pored prve diferencije plata u javnom sektoru sadrži i prve dve donje prve diferencije plata u sektoru prerađivačke industrije, kao i već opisani strukturni lom, koji se duguje lomu u prvoj diferenciji serije plata. Nakon ubacivanja ovih varijabli, reziduali

regresije su normalni ($JB=0,07$, $p=0,96$) i više u njima nema autokorelacije ($Q(12)=5,08$; $p=0,95$).

Vrednost koeficijenta iz regresione analize iznosi 0,14 ($p<0,01$) i ukazuje da je povećanje (smanjenje) plata u sektoru države od 1,000 dinara povezano sa kratkoročnim povećavanjem (smanjivanjem) plata u sektoru prerađivačke industrije od 140 dinara.

Tabela 2. Ocena kratkoročne povezanosti zarada u sektoru države i sektoru prerađivačke industrije

Varijabla	Koeficijent	Stan. greška	T	p
Konstanta	442.86	82.82	5.34	0.0000
Strukturni lom (januar 2015)	2910.49	712.92	4.08	0.0001
Plate u sektoru države (prva diferencija)	0.14	0.04	3.09	0.0028
Plate u sektoru prerađivačke industrije (prva diferencija, $t-1$)	-0.76	0.09	-7.91	0.0000
Plate u sektoru prerađivačke industrije (prva diferencija, $t-2$)	-0.37	0.09	-3.86	0.0002

Zavisna varijabla: Plate u sektoru prerađivačke industrije (Prva diferencija)

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Međutim na ovaj način, iako su ispunjeni uslovi za ocenjivanje modela uz pomoć ONK, nije moguće ispitivanje dugoročne ravnotežne veze između zarada u sektoru industrije i države. Na ovaj način, meri se samo kratkoročni efekat.

Kointegracija između zarada u privatnom i javnom sektoru

Sa druge strane, ocenjivanje dugoročne ravnotežne veze između nestacionarnih serija moguće je ukoliko su one kointegrirane. Kointegracija je situacija u kojoj je linearna kombinacija nestacionarnih vremenskih serija stacionarna, tj. "u kojoj zajedničko kretanje nestacionarnih vremenskih serija poprima stacionarni karakter" (Mladenović i Nojković, 2015). Drugim rečima, u toj situaciji reziduali iz modela poprimaju karakteristike procesa "beli šum", ili se mogu modelirati stacionarnim ARMA modelima, pa se vrednosti koeficijenata iz regresije mogu koristiti kao pouzdane. Na taj način, ukoliko postoji kointegraciona veza između dve vremenske serije može se reći da su serije na dugi rok usklađene.

Testiranje kointegracije DFR testom

Ispitivanje stacionarnosti linearne kombinacije vrši se preko testova kointegracije, koji se zasnivaju na tzv. kointegracionoj jednačini koja uzima opšti oblik ONK modela. U našem, konkretnom slučaju pišemo:

$$w_{ind,t} = \beta_0 + \beta_1 w_{gov,t} + e_t, \quad (2)$$

gde su $w_{ind,t}$ zarade u sektoru prerađivačke industrije, a $w_{gov,t}$ zarade u sektoru Državna uprava, odbrana i obavezno socijalno osiguranje.

Najpre se ocenjuje kointegraciona jednačina običnim ONK modelom, a zatim se testira nulta hipoteza o postojanju jediničnog korena u ocenjenim rezidualima iz kointegracione jednačine. Prihvatanje nulte hipoteze znači da dve vremenske serije nisu kointegrirane. U suprotnom, ukoliko odbacimo nultu hipotezu, prihvatamo alternativnu, da su reziduali stacionarni, a vremenske serije kointegrirane. Testiranje hipoteze o postojanju jediničnog korena u rezidualima obavlja se uz pomoć Diki-Fulerovog testa reziduala (DFR test). Ovaj test ima drugačiju asimptotsku raspodelu i samim tim i drugačije vrednosti raspodele u odnosu na običan DF test.

Tabela 3 prikazuje ocenu kointegracione jednačine. U model zarada u sektoru prerađivačke industrije je, pored zarada u sektoru države uključena i veštačka promenljiva *Trajni lom (januar 2015-april 2016)*, koja uzima nenulte vrednosti počevši od januara 2015. godine. Veštačka promenljiva je uključena u analizu nakon uvida u seriju reziduala koji su bili izrazito pozitivni u periodu nakon januara 2015. godine, zbog već opisanog smanjenja plata u javnom sektoru.

Tabela 3a. Ocena kointegracione jednačine između zarada u sektoru prerađivačke industrije i sektora države ONK metodom

Varijabla	Koeficijent	Stan. greška	T	p
Konstanta	-5831.13	1307.09	-4.46	0.0000
Trajni lom (januar 2015-april 2016)	8183.23	363.04	22.54	0.0000
Plate u sektoru države (nivo serije)	0.82	0.03	30.07	0.0000

Zavisna varijabla: Plate u sektoru prerađivačke industrije (Nivo serije)

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Tabela 3b prikazuje rezultate testiranja Diki-Fulerovog testa reziduala. Ocenjujemo model u kojem prvu diferencu reziduala regresiramo na vrednost reziduala pomaknutu za jednu dočnju. Reziduali iz ove jednačine (slika 3) su normalno raspoređeni ($JB= 1,91$; $p=0,38$) i nisu autokorelisani ($Q(16) = 10,58$; $p=0,839$). Testiramo nultu hipotezu o tome da su reziduali nestacionarni, tj. da serije nisu kointegrirane. Kritična vrednost za odbacivanje nulte hipoteze, za dve promenljive u modelu dobija se prema formuli $-3.3377 - 5.967/T - 8.98/T^2$ i za uzorak obima 86 iznosi -3.407^8 . Dobijena vrednost DFR testa iznosi $-6,121$ i niža je od kritične vrednosti testa, na osnovu čega zaključujemo da su reziduali stacionarni, a serije zarada u sektoru države i prerađivačke industrije kointegrirane. Preliminarna analiza reziduala ukazuje na to da se reziduali mogu dobro opisati AR(1) procesom.

Tabela 3b. Diki-Fulerov test stacionarnosti reziduala iz regresije povezanosti plata u sektoru prerađivačke industrije i plata u sektoru države

Varijabla	Koeficijent	Stan. greška	T	p
Konstanta	-5831.13	1307.09	-4.46	0.0000
Reziduali iz kointegracione jednačine (prva diferencija)	8183.23	363.04	22.54	0.0000

Zavisna varijabla: Reziduali iz kointegracione jednačine (Nivo serije)

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Robustnost ovog rezultata testirana je tako što je model ocenjen na 72 opservacije, u periodu pre nego što je nastupio strukturni lom (januar 2009. - decembar 2014)⁹. Vrednosti koeficijenta u kointegracionoj jednačini su relativno slične, a testiranje DFR testom (reziduali u jednačini reziduala su normalno raspoređeni i nisu autokorelisani) ukazuje na opravdanost odbacivanja nulte hipoteze o postojanju jediničnog korena u seriji reziduala i prihvatanju zaključka da su plate u sektoru države i prerađivačke industrije kointegrirane. Vrednost DFR testa je -5.974 i niža je u odnosu na kritičnu vrednost od $-3,423$, za 71 opservaciju i dve promenljive u kointegracionoj jednačini.

⁸ Ukoliko uzmemo u obzir da se u analizi ocenjuje i slobodan član, možemo da kažemo da se u modelu nalaze tri parametra. U tom slučaju kritična vrednost DF testa reziduala određuje se prema formuli $3.7429 - 8.352/T - 13.41/T^2$ i za uzorak obima 86 iznosi -3.842 . I u tom slučaju dobijena vrednost DFR testa je niža od kritične vrednosti, pa sa većom sigurnošću možemo da zaključimo da su serije zarada kointegrirane.

⁹ Detaljni rezultati ispitivanja robusnosti rezultata mogu se dobiti na zahtev, od autora.

Dinamički ONK metod

Pored metoda ONK za ocenjivanje dugoročne relacije i ispitivanje kointegracije korišćen je i dinamički ONK metod (Stock & Watson, 1993). U slučaju dve varijable, metod polazi od toga da se dugoročni odnos dve varijable može opisati trijangularnom reprezentacijom oblika:

$$\Delta w_{gov,t} = e_{gov,t} \quad (3a)$$

$$w_{ind,t} = \beta_0 + \beta_1 w_{gov,t} + e_t \quad (3b)$$

pri čemu su procesi $e_{gov,t}$ i e_t stacionarni, ali ne i nužno nezavisni na dugi rok. Upravo ta moguća zavisnost $e_{gov,t}$ i e_t može dovesti do pristrasnosti u ocenjivanju parametra β_1 u jednačini (2b). Zbog toga se uvodi transformacija greške e_t , takva da ona, po definiciji, bude nezavisna od $e_{gov,t}$, oblika $v_t = e_t - E(e_t | e_{gov,t})$, gde se može pokazati da je $E(e_t | e_{gov,t}) = d(L)\Delta w_{gov,t}$, pri čemu je $d(L)$ dvostrano, tj. obuhvata i vrednosti serije sa docnjom i vrednosti serije pomerene unapred (eng. lags and leads).

Na taj način jednačina (3b) proširuje se, u opštem slučaju, sa L diferenci sa docnjom, L diferenci sa pomakom unapred uz novu, nezavisnu slučajnu grešku v_t :

$$w_{ind,t} = \beta_0 + \beta_1 w_{gov,t} + d(L)\Delta w_{gov,t} + v_t. \quad (4)$$

Model se u praksi najčešće, dopunjuje jednom diferencom sa docnjom i jednom diferencom sa pomakom unapred. Drugim rečima ocenjuje se model:

$$w_{ind,t} = \beta_0 + \beta_1 w_{gov,t} + \beta_{21}\Delta w_{gov,t-1} + \beta_{22}\Delta w_{gov,t} + \beta_{23}\Delta w_{gov,t+1} + v_t. \quad (5)$$

Ovaj metod ocenjivanja posebno je pogodan u malim uzorcima, a razlikuje se od običnog ONK, tako što se stabilnost ocena kontroliše dodavanjem diferenci regresora koje su pomerene za određeni broj docnji unapred i unazad (eng. *leads* i *lags*), a ocenjivanje metodom dinamičkog ONK daje efikasnije ocene u odnosu na ocene običnim ONK.

Tabela 4a pokazuje ocenu kointegracione jednačine metodom dinamičkog ONK modela. Kao i ranije u model zarada u sektoru prerađivačke industrije je, pored zarada u sektoru države uključena i veštačka promenljiva *Trajni lom* (januar 2015-

april 2016), koja uzima nenulte vrednosti počevši od januara 2015. godine, a ocenjene vrednosti koeficijenata slične su vrednostima dobijenim u ONK modelu.

Tabela 4a. Ocena kointegracione jednačine između zarada u sektoru prerađivačke industrije i sektora države u dinamičkom ONK modelu

Varijabla	Koeficijent	Stan. greška	T	p
Konstanta	-5767.19	1958.89	-2.94	0.0043
Trajni lom (januar 2015-april 2016)	7699.21	572.52	13.44	0.0000
Plate u sektoru države (nivo serije)	0.82	0.04	21.20	0.0000

Zavisna varijabla: Plate u sektoru prerađivačke industrije (Nivo serije)

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Tabela 4b prikazuje rezultate testiranja Diki-Fulerovog testa reziduala. Reziduali iz ove jednačine (slika 4) su normalno raspoređeni ($JB=0,06$; $p=0,97$) i nisu autokorelisani ($Q(16)=9,65$; $p=0,458$).

Tabela 4b. Diki-Fulerov test stacionarnosti reziduala iz regresije povezanosti plata u sektoru prerađivačke industrije i plata u sektoru države (dinamički ONK metod)

Varijabla	Koeficijent	Stan. greška	T	p
Konstanta	51.24	94.75	0.54	0.5902
Reziduali iz kointegracione jednačine (prva diferencija)	-0.45	0.096	-4.68	0.0000

Zavisna varijabla: Reziduali iz kointegracione jednačine (Nivo serije)

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Testiranje nulte hipoteze o tome da su reziduali nestacionarni, kao i kod ONK ukazuje na to da treba odbaciti nultu hipotezu i prihvatiti alternativnu da su reziduali stacionarni, a zarade u dva sektora kointegrirane. Kritična vrednost za odbacivanje nulte hipoteze, za dve promenljive u modelu, kao i ranije dobija se prema formuli $-3.3377 - 5.967/T - 8.98/T^2$ i za uzorak obima 84 iznosi -3.410^{10} , a

¹⁰ Kao i ranije robusnost rezultata proveravamo i u odnosu na kritičnu vrednost za model sa tri parametra. Kao što je već rečeno, kritična vrednost DF testa reziduala tada se određuje prema formuli $3.7429 - 8.352/T - 13.41/T^2$ i za uzorak obima 84 iznosi -3.844 , što je niže opet niže od dobijene vrednosti DFR testa, pa opet zaključujemo da su serije zarada kointegrirane. Detaljni rezultati ispitivanja robusnosti mogu se dobiti od autora.

dobijena vrednost DFR testa je niža od nje i iznosi -4,684. Dobijena vrednost nešto je niža nego kod običnog ONK modela, usled toga što se nalazi više varijabli u kointegracionoj jednačini. Slično prethodnoj analizi, verovatno da se reziduali mogu dobro opisati AR(1) procesom.

Testiranje postojanja kointegracije, pored DFR testom reziduala ispitujemo i Hansenovim testom nestabilnosti (pandan KPSS testu kod ADF testova, kod kojeg je nulta hipoteza da su serije kointegrirane) i Engle-Grejdžerovim (eng. Engle-Granger) testom. Hansenov test (Tabela 4c) testira nultu hipotezu da su vremenske serije kointegrirane i on je analogan KPSS testu jediničnog korena kod jednodimenzionih vremenskih serija. Vrednost Hansenove Lc statistike (broj stohastičkih trendova) iznosi 0,01 i nije značajna ($p > 0,02$), tako da i Hansenov test ukazuje na to da su vremenske serije zarada u sektoru države i prerađivačke industrije kointegrirane.

Tabela 4c. Hanseon-ov test stacionarnosti reziduala iz regresije povezanosti plata u sektoru prerađivačke industrije i plata u sektoru države (dinamički ONK metod)

Test	Koeficijent	p
Hansenov test (Lc statistic)	0.02	> 0.2
Engle-Grejdžerov tau test	-6.16	0.0000
Engle-Grejdžerov z test	-51.01	0.0000

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

Slično tome i Engle-Grangerov test (Engle & Granger, 1987), koji je pandan proširenom Diki-Fulerovom testu kod jednodimenzionih vremenskih serija, takođe ukazuje na kointegriranost serija zarada dva sektora. Vrednost Engle-Grangerovog tau statistika iznosi -6,16 i takođe ukazuje na to da treba odbaciti nultu hipotezu o tome da se u reziduali nestacionarni. Prema Švarcovom informacionom kriterijumu, u testiranje reziduala nije trebalo uključiti docnje.

Robusnost rezultata, ispitivana ocenjivanjem modela na uzorku od januara 2009. godine do decembra 2014 godine, bez strukturnog loma ukazuje na to da slične zaključke. Jedini izuzetak je Hansenov test, koji ukazuje da treba odbaciti nultu hipotezu o tome da su reziduali stacionarni ali na samoj granici statističke značajnosti ($Lc = 0,47$; $p = 0,048$)¹¹.

¹¹ Detaljni rezultati ispitivanja robusnosti rezultata mogu se dobiti na zahtev, od autora.

Ocenjivanje povezanosti zarada u dva sektora u okviru VAR modela

U prethodnom delu rada, nakon detaljnog ispitivanja kointegracione veze ustanovljeno je da su plate u sektoru države i sektoru prerađivačke industrije kointegrirane. Na taj način pokazano je da su ispunjeni uslovi za ispitivanje povezanosti nivoa ove dve serije u okviru VAR modela, jer dve vremenske serije sa jediničnim korenom mogu biti analizirane u okviru VAR modela ukoliko su kointegrirane. Analiza u okviru VAR modela i na njoj zasnovan Grejndžerov test uzročnosti nam daju odgovor na pitanje koja od ove dve serije je "lider", tj. koja od ove dve serije utiče na formiranje druge serije.

U tabeli 6 dati su rezultati ocenjivanja VAR modela obe varijable kao i Grejndžerov test uzročnosti¹². U okviru VAR modela, uključene su tri docnje¹³, veštačke promenljive za jednokratne strukturne lomove u januaru 2011., 2014., i 2015. godine, kao i veštačka promenljiva za trajan strukturni lom od januara 2015. godine do kraja posmatranog perioda (Tabela P8).

Tabela 5. VAR model: zarade u sektoru prerađivačke industrije i zarade u sektoru države

	PD(-1)	PD(-2)	PD(-3)	PI(-1)	PI(-2)	PI(-3)	Test uzročnosti
Plate u sektoru države (PD)	0.26**	0.11	0.29**	-0.13	0.44**	0.06	12.58**
Plate u sektoru prerađivačke industrije (PI)	-0.09	-0.03	-0.06	0.22***	0.52**	0.46**	6.41

Izvor: Sopstvena kalkulacija na osnovu podataka ankete RAD.

*Napomena: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$*

¹² Celokupni rezultati ocenjivanja VAR modela, sa standardnim greškama i t-statistikom mogu se dobiti od autora, na zahtev. Ocenjivanje je vršeno kako na celokupnom uzorku (januar 2009. - april 2016), tako i na uzorku koji uključuje isključivo period pre nego što je nastupio strukturni lom (januar 2009. - decembar 2014). Testovi ukazuju na slične rezultate tako da ovde prikazujemo samo analizu na celokupnom uzorku.

¹³ Od tri informaciona kriterijuma, Akaikoev kriterijum sugeriše uključivanje četiri docnje u model, dok Švarcov i Hana-Kvinov kriterijum sugerišu tri docnje. Kako obe specifikacije ukazuju na odsustvo autokorelacije u rezidualima, opredelili smo se za specifikaciju sa tri docnje.

Analiza VAR modela ukazuje na to da zarade u sektoru prerađivačke industrije utiču na zarade u sektoru države, jer druga docnja zarada prerađivačke industrije ima statistički značajan efekat na nivo serije zarada u sektoru države ($b=0,44$; $t=2,98$, $p<0,01$). Drugim rečima, rast zarada u sektoru prerađivačke industrije uzrokuje rast zarada u sektoru države nakon dva meseca. Sa druge strane, nema dokaza o uticaju zarada u sektoru države na zarade u sektoru prerađivačke industrije.

Ovaj rezultat potvrđen je u okviru Grejndžerovog testa uzročnosti (Tabela P9) koji ukazuje na to da plate u sektoru prerađivačke industrije uzrokuju, u smislu Grejndžera, plate u sektoru države ($\chi^2(3) = 12,58$; $p<0,01$), dok plate u sektoru države ne uzrokuju plate u sektoru prerađivačke industrije ($\chi^2(3) = 6,41$; $p>0,05$).

REZIME REZULTATA I ZAKLJUČCI

Ovaj rad je imao za cilj da pokaže da li je kretanje plata u sektoru države i sektoru prerađivačke industrije dugoročno usklađeno, tj. da li su ove dve vremenske serije kointegrirane, kao i da li jedna od dve posmatrane serije ima uticaj na drugu.

Bez obzira na veličinu uzorka, način ocenjivanja kointegracione jednačine ili test stacionarnosti reziduala koji je korišćen, sva testiranja ukazuju na to da su vremenske serije zarada u sektoru države i sektoru kointegrirane. Jedini izuzetak je Hansenov test za kraći vremenski period (januar 2009 - decembar 2014), na osnovu kog na nivou značajnosti 0,05 odbacujemo nultu hipotezu da su reziduali stacionarni. Ipak, imajući u vidu ostale rezultate i robustnost nalaza, zaključujemo da su dve serije međusobno dugoročno usklađene. Vrednosti DFR statistika slične su nezavisno od načina na koji je ocenjena kointegraciona jednačina.

Ispitivanjem kointegracije utvrđeno je da postoje uslovi iza primenu metoda kojima se ocenjuje međuzavisnost između plata u sektoru države i prerađivačke industrije. Ocenjena vrednost koeficijenta dugoročne povezanosti između plate u dva sektora slična je kroz modele i kreće se oko 0,82 (Tabele 3a i 4a, i Tabele P6a i P7a u prilogu). Ipak ocenjena vrednost koeficijenta je verovatno precenjena, usled činjenice da druge ekonomske veličine, kao što su ukupna i sektorska privredna aktivnost, inflacija i nezaposlenost utiču na kretanje zarada u ova dva sektora.

Sa druge strane, analiza u okviru VAR modela ukazuje na to da pravac uzročnosti ove povezanosti ide u smeru suprotnom od očekivanog. VAR model i ispitivanje uzročnosti u smislu Grejndžera, ukazuju da plate u privatnom sektoru utiču na

plate u sektoru države, dok uzročnost u suprotnom pravcu nije statistički značajna. Ipak, na osnovu predložene analize nije moguće reći da li "liderstvo" plata u sektoru prerađivačke industrije direktno uzrokuje povećanje zarada u sektoru države ili postoji neka druga veličina koja utiče na obe varijable. U prvom scenariju u procesu pregovaranja o visini zarade u sektoru države, akteri pregovaranja direktno uzimaju u obzir rast zarada plata u sektoru prerađivačke industrije. U drugom scenariju, druge ekonomske veličine, kao što su npr. trendovi u obimu industrijske proizvodnje, produktivnost rada u ovom sektoru itd, najpre utiču na plate u sektoru prerađivačke industrije, a zatim kroz povećanje prosečne zarade i inflacije na plate u državnom sektoru.

U tom smislu, naredna istraživanja treba da uključe i druge relevantne varijable da bi se odredio pravi intenzitet relacija i kratkoročnog i dugoročnog uticaja zarada u sektoru države na zarade u sektoru prerađivačke industrije, kao i povratnog uticaja, neophodno je uključiti. Analiza u ovom radu, pokazala je da su zarade u sektoru države i sektoru prerađivačke industrije kointegrisane, te da ima osnova dalje ispitivati njihovu međusobnu povezanost.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Afonso, A. and P. Gomes, (2008), "Interactions between private and public sector wages", ECB Working Paper 971. 11.
- [2] Avlijaš, S., Ivanović, N., Vladislavljević, M. and Vujić, S., (2013), "Gender pay gap in the Western Balkan countries: evidence from Serbia, Montenegro and Macedonia", FREN - Foundation for the Advancement of Economics, Belgrade.
- [3] de Castro, F., Salto, M., & Steiner, H. (2013). The gap between public and private wages: new evidence for the EU (No. 508). Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.

-
- [4] Engle, R. F., & Granger, C. W. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 251-276.
- [5] Evropska komisija (2014): *Government wages and labour market outcomes*. EUROPEAN ECONOMY, Occasional Papers 190.
- [6] Gregory, A. W., & Hansen, B. E. (1996). Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts. *Journal of econometrics*, 70(1), 99-126.
- [7] Jeločnik, M., Zubović, J. and Đukić, M. (2016) Implications of globalization on growing external debt in eight transition economies. In: *Global perspectives on trade integration and economies in transition*. Information Science Reference, Hershey, PA, str. 80-104.
- [8] Lamo, A., J.J. Perez and L. Schuknecht, (2012), "Public or private sector wage leadership? An international perspective", in: *Scandinavian Journal of Economics*, 114(1), 228-244.
- [9] Mladenović, Z., & Nojković, A. (2015). *Primenjena analiza vremenskih serija*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta. Beograd.
- [10] Perez, J.J. and A.J. Sanchez, (2011), "Is there a signalling role for public wages? Evidence of the euro area based on macro data", *Empirical Economics*, 41/2, 421-445.
- [11] Republika Srbija (2014): *Zakon o privremenom uređivanju osnovica za obračun i isplatu plata, odnosno zarada i drugih stalnih primanja kod korisnika javnih sredstava*, Sluzbeni glasnik RS, br. 116/2014, Beograd
- [12] Stock, J. H., & Watson, M. W. (1993). A simple estimator of cointegrating vectors in higher order integrated systems. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 783-820.
- [13] Vladislavljević, M., Avlijaš, S., and Vujić, S., (2015), "Gender Wage Inequality in the Western Balkans". In *Inequalities During and After Transition in Central and Eastern Europe*, Perugini C. and Pompei F., str. 222-243, Palgrave Macmillan UK.

PRILOG**Ispitivanje jediničnog korena u serijama**

Tabela P1. Ispitivanje postojanja jediničnog korena u seriji plate u sektoru prerađivačke industrije - nivo serije (prošireni Diki-Fulerov test)

Varijabla	Koeficijent	Stand. greška	t	p
Konstanta	3717.506	2026.206	1.834713	0.0703
Trend	26.26166	17.17249	1.529286	0.1301
Plate u sektoru prerađivačke industrije (Nivo serije, t-1)	-0.126912	0.080187	-1.582698	0.1174
Plate u sektoru prerađivačke industrije (Prva diferencija, t-1)	-0.727228	0.116558	-6.239185	0.0000
Plate u sektoru prerađivačke industrije (Prva diferencija, t-2)	-0.327781	0.107348	-3.053455	0.0031

Zavisna varijabla: Plate u sektoru prerađivačke industrije (Prva diferencija)

Tabela P2. Ispitivanje postojanja jediničnog korena u seriji plate u sektoru prerađivačke industrije - prva diferencija serije (prošireni Diki-Fulerov test)

Varijabla	Koeficijent	Stand. greška	t	p
Konstanta	522.2569	173.9372	3.002560	0.0036
Trend	-0.424626	3.284665	-0.129275	0.8975
Plate u sektoru prerađivačke industrije (Prva diferencija, t-1)	-2.181236	0.187082	-11.65924	0.0000
Plate u sektoru prerađivačke industrije (Druga diferencija, t-1)	0.366875	0.105433	3.479695	0.0008

Zavisna varijabla: Plate u sektoru prerađivačke industrije (Druga diferencija)

Tabela P3. Ispitivanje postojanja jediničnog korena u seriji plate u sektoru države - nivo serije (prošireni Diki-Fulerov test, sa uključenim jednokratnim lomovima)

Varijabla	Koeficijent	Stand. greška	t	p
Konstanta	1217.124	1974.077	0.616553	0.5393
Trend	-10.18346	9.973627	-1.021039	0.3103
Plate u sektoru države (Nivo serije, t-1)	-0.011944	0.047810	-0.249810	0.8034
Plate u sektoru države (Prva diferencija, t-1)	-0.616757	0.111230	-5.544857	0.0000
Plate u sektoru države (Prva diferencija, t-2)	-0.318020	0.104719	-3.036888	0.0032

Zavisna varijabla: Plate u sektoru države (Prva diferencija). Tabela ne sadrži ocene koeficijenata za varijalbe loma i njihove docnje, koje se mogu dobiti od autora, na zahtev.

Tabela P4. Ispitivanje postojanja jediničnog korena u seriji plate u sektoru države - prva diferencija serije (prošireni Diki-Fulerov test, sa uključenim jednokratnim lomovima)

Varijabla	Koeficijent	Stand. greška	t	p
Konstanta	548.9589	241.1093	2.276806	0.0259
Trend	-4.836426	4.751045	-1.017971	0.3122
Plate u sektoru države (Prva diferencija, t-1)	-1.949352	0.163220	-11.94310	0.0000
Plate u sektoru države (Druga diferencija, t-1)	0.303312	0.090269	3.360104	0.0013

Zavisna varijabla: Plate u sektoru države (Druga diferencija). Tabela ne sadrži ocene koeficijenata za varijalbe loma i njihove docnje, koje se mogu dobiti od autora, na zahtev.

POGLAVLJE 6

POLITIKE ZAPOŠLJAVANJA MLADIH U FUNKCIJI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI

Kosovka Ognjenović¹

Apstrakt

Uprkos skromnim šansama da se zaposle u sektoru plata, mladi u Srbiji retko biraju samozapošljavanje kao prvu mogućnost. To može da se dovede u vezu sa činjenicom da samozapošljavanje nije među mladim ljudima dovoljno prepoznato kao put u izboru karijere. Po tome se mladi u Srbiji ne razlikuju mnogo od svojih vršnjaka u Evropskoj uniji. U radu se polazi od analize statusa mladih na tržištu rada u Srbiji, koji je, kao što je poznato, daleko nepovoljniji nego u ukupnoj populaciji, a odlikuju ga uporno visoka nezaposlenost, niska zaposlenost i visok udeo onih koji nisu zaposleni i nisu uključeni u dalje obrazovanje i obuke. Ohrabruje činjenica da se nepovoljni pokazatelji ne produbljuju, čemu doprinosi i skroman porast sektora samozaposlenih. Međutim, među mladima koji su izabrali samozapošljavanje, mali je broj onih koji su preuzeli rizik zapošljavanja i drugih lica, tako da je udeo mladih poslodavaca još uvek neznan. U Srbiji postoji dugogodišnja sinhronizovana podrška razvoju preduzetništva mladih koja je osmišljena kroz finansijsku pomoć, edukacije i mentorstvo. Nalazi empirijskih studija pokazuju da se mladi koji imaju jasne preduzetničke namere ne oslanjaju samo na institucionalnu pomoć. Okruženje koje gaji vrednosti bliske budućim preduzetnicima je veoma važno. Mladim ljudima je potrebno približiti i motive kojima su se vodili uspešni preduzetnici kada su započinjali realizaciju svojih preduzetničkih projekata.

Ključne reči: EU, mladi, preduzetništvo, Srbija, zapošljavanje.

UVOD

Mladi su jedna od najosetljivijih grupa na tržištu rada u Srbiji i šire posmatrano u velikom broju post-tranzicionih zemalja, kao i razvijenih zemalja članica Evropske unije – EU. Stopa neaktivnosti mladih u Srbiji, dobi od 15-24 godine, u 2015. godini je iznosila 71%, što i nije toliko iznenađujuća činjenica, budući da se polazi od

¹ Mr Kosovka Ognjenović, istraživač-saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: kosovka.ognjenovic@ien.bg.ac.rs

pretpostavke da su mladi tog uzrasta uključeni u sistem obrazovanja (RZS, 2015). Međutim, na izraženu osetljivost ovog dela populacije ukazuje udeo mladih koji nisu zaposleni i nisu uključeni u proces obrazovanja i obuka, a koji u Srbiji doseže do 1/3, i značajno je iznad proseka EU-28 (12%). Dva dodatna pokazatelja nepovoljnog položaja mladih u Srbiji jesu visoka stopa nezaposlenosti i niska stopa zaposlenosti, koje su u 2015. godini iznosile redom 43,3% i 16,4%.

Politike koje su se donosile i sprovodile na nivou države, proteklih su godina uglavnom bile usmerene ka ohrabrivanju mladih da se uključe u preduzetničke projekte koji bi povećali njihove šanse da se ostvare kao samozaposleni (NARR, 2015; NSZ, 2015). Takođe, jedan deo inicijativa, koji je dolazio od strane države, ticao se direktnih podsticaja privatnim poslodavcima da zapošljavaju mlade (Ognjenović, 2012). Ovo nije iznenađujuće, budući da istraživanja pokazuju da je nivo nezaposlenosti u značajnoj meri određen poreskim opterećenjem niskih zarada na makro nivou, ali i nizom drugih činilaca koji mogu da se dovodu u vezu sa nezaposlenošću (Zubović et al., 2015).

Put od stvaranja uslova koji prethode formiranju preduzetničke namere do realizacije preduzetničkog projekta je dug.² Praćen je brojnim problemima od kojih u realnom okruženju valja spomenuti brojne faktore koji se odnose na organizacione aspekte poslovanja kompanija pa do onih koji se percipiraju kao spoljni faktori (NARR, 2013; Lazarević-Moravčević et al., 2014). Sve to utiče na usporavanje dinamike rasta sektora samozaposlenih, smanjuje motivaciju mladih ljudi da ponesu rizik otpočinjanja sopstvenog posla, smanjuje izgleda da se poveća broj onih koji u preduzetništvu vide priliku da se stvaraju nove vrednosti, a ne posao iz nužde, povećava stopu gašenja preduzeća koja je posebno karakteristična za manje privredne subjekte i tome slično.

Predmet analize u ovom radu jesu politike zapošljavanja namenjene mladima, koje su, pre svega, usmerene ka podsticanju razvoja preduzetništva u Srbiji. S obzirom na nastojanja Srbije da postane članicom EU, analiza koja je predstavljena u ovom radu, takođe, ima i komparativni karakter. Rad se dodatno bavi i analizom jednog broja pokazatelja relevantnih za praćenje napretka u oblasti politika zapošljavanja i predstavlja doprinos onoj grupi radova koje se bave ekonomskom i socijalnom perspektivom mladih u Srbiji.

² Videti teorijsko-empirijska istraživanja, na primer, Kolvereid i Isaksen (2006) i Segal et al. (2005) za razvijene zapadne ekonomije, odnosno Rajh et al. (2016) i Skokić (2015) za bivše post-socijalističke zemlje.

U narednom poglavlju razmatraju se činjenice o položaju mladih na tržištu rada Srbije i EU-28. Potom se analiziraju trendovi samozaposlenosti i daje komparativna perspektiva mladih u Srbiji i mladih u susjednim zemljama, uključujući i zemlje EU-28. Jedno poglavlje je posvećeno sagledavanju politika i programa samozapošljavanja i podrške razvoju preduzetništva, čiji su korisnici mladi. Rad se završava diskusijom glavnih nalaza analize i zaključcima.

KONTEKST I ČINJENICE

Položaj mladih ljudi u Srbiji je daleko nepovoljniji nego u većini zemalja EU. Statistički pokazatelji položaja mladih na tržištu rada pokazuju da je u Srbiji gotovo za polovinu manje mladih zaposleno nego u EU-28, dok je, s druge strane, nezaposlenost ekonomski aktivnih lica više nego duplo veća nego među istom populacijom u EU-28 (videti Tabelu 1).

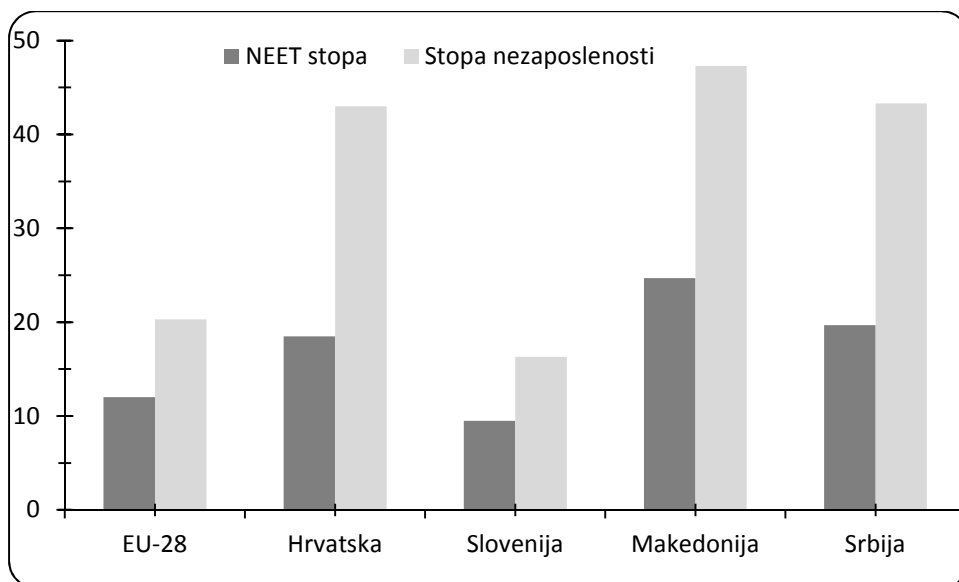
Tabela 1. Ključni pokazatelji položaja mladih (15-24 g.) na tržištu rada EU-28 i Srbije, u %

	2011		2012		2013		2014		2015	
	EU-28	Srbija	EU-28	Srbija	EU-28	Srbija	EU-28	Srbija	EU-28	Srbija
	<i>Svi</i>									
Stopa zaposlenosti	33,3	14,0	32,5	14,5	32,1	14,5	32,4	14,9	33,0	16,4
Stopa nezaposlenosti	21,7	50,9	23,2	51,1	23,7	49,4	22,2	47,3	20,3	43,3
NEET stopa	12,9	...	13,2	...	13,0	...	12,5	20,2	12,0	19,7
	<i>Muškarci</i>									
Stopa zaposlenosti	35,3	18,6	34,4	19,1	33,9	18,9	34,2	18,9	34,8	21,1
Stopa nezaposlenosti	22,3	47,6	23,9	47,9	24,3	44,6	22,9	45,8	21,0	40,1
NEET stopa	12,6	...	12,9	...	12,8	...	12,3	20,8	11,8	20,0
	<i>Žene</i>									
Stopa zaposlenosti	31,2	8,9	30,5	9,4	30,2	9,7	30,5	10,6	31,2	11,4
Stopa nezaposlenosti	21,0	57,1	22,4	57,0	22,9	57,5	21,4	50,0	19,5	48,7
NEET stopa	13,3	...	13,4	...	13,2	...	12,7	19,6	12,3	19,3

Izvor: Eurostat i RZS ARS, 2011-2015. godina.

Tokom petogodišnjeg perioda 2011-2015., stopa zaposlenosti mladih u EU-28 bila je niža za 0,3 procentna poena 2015. godine u odnosu na 2011. godinu, dok je stopa nezaposlenosti smanjena za 1,4 procenta poena. I u EU-28 i u Srbiji prisutan je rodni jaz u stopama zaposlenosti. Međutim, primetno je da je razlika u stopama koje odražavaju nivo zaposlenosti mladih muškaraca i žena daleko manja u EU-28 nego u Srbiji. S druge strane, pozitivan pomak se ogleda u petogodišnjem trendu kretanja zaposlenosti za obe demografske grupe u Srbiji, ukazujući na blag i kontinuiran porast zaposlenosti. Takođe, stopa nezaposlenosti ukazuje na smanjenje broja lica koja traže posao. Slične tendencije su odlika i tržišta rada EU-28. Proporcija mladih koji nisu zaposleni i nisu uključeni u proces obrazovanja i obuka – NEET stopa – viša je u Srbiji nego u EU-28, ali se uočava blagi pad ovog pokazatelja tokom poslednje dve godine. Ne postoje velike rodne razlike u NEET stopama kako na nivou EU-28 tako i u Srbiji.

Grafikon 1. NEET stopa i stopa nezaposlenosti u izabranim zemljama, 2015. g., u %



Izvor: Eurostat i RZS ARS, 2015. godina.

Poređenje Srbije sa tri bivše jugoslovenske zemlje ukazuje na to da među Hrvatskom, Makedonijom i Srbijom postoje sličnosti koje se tiču položaja mladih na tržištu rada (videti Grafikon 1). Naime, sve tri zemlje imaju daleko više stope nezaposlenosti mladih od proseka EU-28, s tim da je Slovenija, sa stopom

nezaposlenosti mladih od 16,3% u 2015. godini, bila jedna od retkih zemalja EU sa ispod prosečnom nezaposlenošću mladih. Takođe, udeo mladih koji nisu zaposleni i nisu uključeni u dalje obrazovanje i obuke viši je u ove tri zemlje nego u EU-28 i u Sloveniji, gde je u 2015. godini iznosio redom 12% i 9,5%. U Makedoniji ova stopa doseže do ¼ mladih, a u Srbiji i Hrvatskoj iznosi redom 20% i 19%.

REZULTATI ANALIZE

U ovom poglavlju se razmatraju nacionalne statistike i statistike EU-28 koje ukazuju na trendove samozapošljavanja kako ukupne populacije mladih tako i posmatrano prema rodnoj strukturi. Daje se poređenje i sa ukupnom populacijom radno aktivnog stanovništva koje se opredelilo za samozapošljavanje, a ukazuje se i na rezultate nekih studija u Srbiji koje su se bavile tranzicijom mladih od škole do prvog zaposlenja, obuhvatajući segment onih koji su izabrali samozapošljavanje.³

Samozaposlenost u EU i Srbiji

Samozapošljavanje se stimuliše odgovarajućim politikama na nivou EU-28 i Srbije (The Council of the European Union, 2013b; Government of Serbia, 2015).⁴ Retko kada se pravi razlika između mladih koji su se opredelili za samozapošljavanje zato što nisu imali drugog izbora, tj. nisu mogli da nađu pristojan posao za platu i onih koji imaju preduzetnički potencijal. Njihov izbor profesionalnog statusa „samozaposleni“ je najčešće rezultat nužde, za razliku od mladih koji su imali nameru da realizuju svoju preduzetničku ideju, a njihov broj je daleko manji među samozaposlenima. U ukupnoj populaciji EU, koju čine pojedinci koji su barem jednom započeli privatni posao, prevladava mišljenje da su se opredelili za otpočinjanje sopstvenog posla zbog ukazane prilike, sa čime je saglasno 49% učesnika u istraživanju *Eurobarometer* (European Commission, 2013). S druge strane, nužda je bila motiv za 29% samozaposlenih. Slično istraživanje, koje je sprovedeno 2013. godine u Srbiji, pokazalo je da postoje izvesne razlike u stavovima o preduzetništvu u zavisnosti od starosti ispitanika. Mladi nalaze motiv za otpočinjanje sopstvenog posla u stvaranju novih vrednosti, dok generacije

³ Za ovaj deo analize konsultovana je studija koja je urađena na osnovu podataka Ankete o tranziciji od škole do posla – SWTS, koju je tokom 2015. godine sproveo Republički zavod za statistiku. Ovo istraživanje je obuhvatilo mlade dobi od 15 do 29 godina (Marjanović, 2016).

⁴ Pregled politika zapošljavanja mladih u Srbiji koje se odnose na period do 2010. godine, videti, na primer, u Ognjenović (2012).

srednje dobi u tome vide nuždu ili izlaz iz nezaposlenosti (CEVES, 2014). Prema sličnom istraživanju koje je sprovedeno među učenicima srednjih stručnih škola u Vojvodini, izdvajaju se osobine, kao što su istrajnost, posvećenost ostvarivanju zadatah ciljeva i želja da se ostvari rezultat, koje učenici vide kao najznačajnije odlike budućih preduzetnika (Viduka, 2014). Takođe, postoje izvesna zapažanja koja ukazuju da na motivaciju potencijalnih preduzetnika mogu da utiču pojedinci ili institucije koje kreiraju atmosferu o preduzetništvu u društvu; i to, podstičući emocije koje vode ka izvodljivosti preduzetničke ideje i želji pojedinaca da se ostvare kao preduzetnici (Segal et al., 2005).

Opcija koju nudi samozapošljavanje nije najčešći izbor mladih u EU-28, ali uočava se trend stalnog rasta udela samozaposlenih u ukupnom broju zaposlenih mladih odgovarajuće starosne dobi (videti Tabelu 2).

Tabela 2. Samozaposleni mladi (15-24 g.) u EU-28, u %

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	<i>Svi</i>							
Svi samozaposleni	3,8	3,9	4,1	4,1	4,3	4,2	4,2	4,2
Sa zaposlenima	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
Bez zaposlenih	3,3	3,5	3,6	3,7	3,8	3,8	3,7	3,7
	<i>Muškarci</i>							
Svi samozaposleni	4,8	5,0	5,2	5,2	5,4	5,1	5,2	5,2
Sa zaposlenima	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6
Bez zaposlenih	4,1	4,4	4,5	4,5	4,8	4,6	4,5	4,6
	<i>Žene</i>							
Svi samozaposleni	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0	3,2	3,1	3,0
Sa zaposlenima	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
Bez zaposlenih	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8	2,8	2,8

Izvor: Eurostat.

Ukoliko se pogleda struktura samozaposlenih u odnosu na to da li zapošljavaju i druga lica, što ih svrstava u kategoriju poslodavaca, ili samostalno obavljaju svoju delatnost bez da zapošljavaju i druga lica, vidi se da je udeo poslodavaca među mladima još uvek neznatan. To često može da se dovede u vezu sa rizikom koji nosi preduzetnička profesija. Gledano prema rodnoj strukturi, mladi muškarci se češće opredeljuju za samozapošljavanje od mladih žena, mada je kod obe demografske grupe prisutan trend porasta udela samozaposlenih u ukupnom

broju zaposlenih mladih. Takođe, muškarci su skloniji riziku koji nosi zapošljavanje i drugih lica nego žene, što je karakteristično i za celu populaciju muškaraca i žena u EU-28 (videti Tabelu A1 u Aneksu).

Udeo samozaposlenih u ukupnom broju zaposlenih u Srbiji, na nivou cele populacije, značajno prevazilazi prosek EU-28. Prema podacima ARS-a, u Srbiji je 2015. godine među zaposlenima bilo 22% samozaposlenih, dok je prosek na nivou EU-28 iznosio 14,9%. Ovi nalazi samo dodatno potvrđuju hipotezu da je na tržištima rada zemalja, koje karakteriše uporno visoka nezaposlenost i spora dinamika kreiranja novih poslova, samozapošljavanje, uz rad u neformalnom sektoru, jedna od opcija preživljavanja.⁵ U poređenju sa ženama, muškarci prednjače prema izboru profesionalnog statusa „samozaposleni“ bilo da je reč o poslodavcima ili samostalnim profesijama koje ne zapošljavaju druga lica. Analizirajući period od 2008. do 2015. godine uočava se nepromenjen udeo samozaposlenih u EU-28, koji iznosi 14,9%. Slična dinamika je karakteristična i za mušku populaciju sa učešćem od 18,8%, dok se kod žena primećuje blagi porast udela samozaposlenih lica koji je u 2015. godini iznosio 10,4%, što predstavlja procentualni porast za 0,3 poena. Detaljna analiza kretanja godišnjih stopa samozaposlenosti na nivou proseka EU-28, ukazuje pak na to, da je u postkriznom periodu, paralelno sa porastom nezaposlenosti, blago raslo opredeljenje ukupne populacije za samozapošljavanje. Stope rasta samozaposlenosti su stabilizovane nakon 2011. godine.

Mladi u Srbiji retko biraju samozapošljavanje kao prvi izbor, što može da se dovede u vezu sa činjenicom da opredeljene za samozapošljavanje nije među mladim generacijama dovoljno prepoznato kao put u izboru karijere. Po tome se mladi u Srbiji ne razlikuju mnogo od svojih vršnjaka u EU.⁶ U Srbiji stopa samozaposlenosti mladih iznosi 7,7% i viša je u grupi mladih muškaraca što korespondira sa nalazima za ukupnu populaciju (Marjanović, 2016). U datom kontekstu, interesantno je ukazati i na rezultate studije koja je sprovedena među studentima ekonomije i poslovne ekonomije u Srbiji, Bosni i Hercegovini, Hrvatskoj i Makedoniji, koja daje čvrst dokaz da percepcije mladih o mogućim

⁵ Samozapošljavanje i rad u neformalnom sektoru ne isključuju jedno drugo. U 2015. godini stopa neformalne zaposlenosti u Srbiji je iznosila 19,5% (videti Tabelu A2 u Aneksu). Među mladima, više od 1/3 činila su lica koja su bila angažovana u neformalnom kontekstu, a u grupi samozaposlenih na nivou cele populacije procenjuje se da ih 29,3% radi u neformalnom sektoru (RZS, 2016).

⁶ Videti studiju koju je pripremila European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2015).

barijerama nemaju negativan uticaj na ostvarivanje preduzetničkih namera (Rajh, et al., 2016). Mladi u ove četiri zemlje vide značajnu podršku u bliskim prijateljima i porodici u nameri da razviju svoju preduzetničku ideju. Ovi rezultati su na određeni način jednoznačni sa rezultatima koji su dati u Tabli 3, a iz koje se jasno vidi da mladi u Srbiji, u najvećem broju slučajeva, računaju na finansijsku podršku svojih prijatelja i porodice pri započinjanju sopstvenog posla. Krediti od banaka i drugih finansijskih institucija su jedna od poslednjih opcija u finansiranju preduzetničkih projekata.

Tabela 3. Samozaposleni mladi u Srbiji, 2015. g.

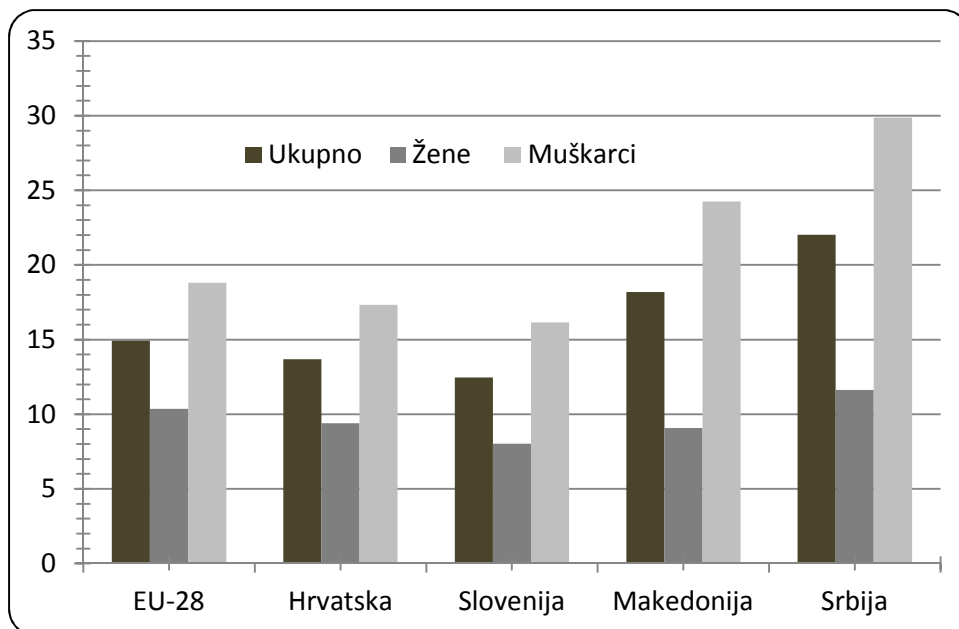
	Ukupno	Muškarci	Žene
<i>Zapošljavanje</i>			
Zaposleni	398719	245373	153345
Samozaposleni	30900	23846	7054
Udeo samozaposlenih, %	7,7	9,7	4,6
<i>Izvori finansiranja, u %</i>			
Nisu bila potrebna sredstva	23,3	21,1	30,6
Ušteđevina	18,2	21,3	7,7
Pozajmice od porodice i prijatelja	51,4	48,4	61,7
Kredit	5,7	7,4	0,0
Drugo	1,3	1,7	0,0
Ukupno	100,0	100,0	100,0

Izvor: Marjanović (2016).

Napomena: Izračunato na bazi podataka SWTS 2015 ankete koji su dati u tabelama A2 i A3 (str. 62-63).

Ukoliko bi se rangirale četiri bivše jugoslovenske zemlje prema procentualnom udelu samozaposlenih u ukupnoj zaposlenosti, Srbija bi bila na vodećoj poziciji, a za njom bi sledile Makedonija, Hrvatska i Slovenija (videti Grafikon 2). Isto tako, Srbija i Makedonija su iznad proseka EU-28, dok je samozapošljavanje ređe zastupljena opcija među zaposlenima u Sloveniji i Hrvatskoj u odnosu na prosek Unije. U zemljama EU-28, u proseku, prisutna je manja rodna razlika u samozapošljavanju nego u preostalim posmatranim zemljama. Posebno se ističu Srbija i Makedonija, gde je samozapošljavanje među muškom populacijom više nego duplo zastupljeno u odnosu na ženski deo populacije.

Grafikon 2. Rodna struktura samozaposlenih u izabranim zemljama (populacija 15+) 2015. g., u %



Izvor: Eurostat i RZS ARS, 2015. godina.

Programi podrške samozapošljavanju i razvoju preduzetništva

U Srbiji postoji nekoliko javnih programa podrške samozapošljavanju i razvoju preduzetništva čiji su nosioci Ministarstva, Nacionalna služba za zapošljavanje – NSZ, Nacionalna agencija za regionalni razvoj – NARR do 2015. godine, novoosnovana Razvojna agencija Srbije – RAS i druga tela. Međutim, u kontinuitetu ova podrška je dolazila kroz godišnje programe samozapošljavanja NSZ (NSZ, 2015) i *start-up* šeme NARR-a (NARR, 2015). U okviru aktivne politike zapošljavanja, NSZ pruža podršku zapošljavanju mladih nudeći im mogućnost da se uključe u programe samozapošljavanja (NSZ, 2015). Ovi programi pružaju odgovarajuću finansijsku podršku korisnicima, čija visina najčešće zavisi od ukupno opredeljenih sredstava budžetom na godišnjem nivou, a praćeni su i odgovarajućim obukama za buduće preduzetnike. Slične programe, mada manjeg obima, nude i lokalne samouprave širom Srbije, a u određenom broju slučajeva podrška dolazi iz donatorskih sredstava koja se često distribuiraju kroz projekte sa izraženom socijalnom dimenzijom, a namenjena su podsticanju zapošljavanja

najosetljivijih grupa na tržištu rada. Vredno je pomenuti i inicijative podsticanja preduzetništva mladih koje dolaze iz privatnog sektora i finansijskih institucija.⁷

Tabela 4. Programi samozapošljavanja realizovani tokom perioda 2010-2015. g.

	Subvencije za samozapošljavanje		Obuke o preduzetništvu	
	Broj lica	U % ¹	Broj lica	U % ¹
2010				
Mladi do 30	516	24,7	3622	26,8
Svi	2089		13510	
2011				
Mladi do 30	919	24,7	3067	25,5
Svi	3725		12006	
2012				
Mladi do 30	488	25,1	2819	25,7
Svi	1946		10970	
2013				
Mladi do 30	285	17,0	2953	23,1
Svi	1681		12799	
2014				
Mladi do 30	152	20,7	3032	27,3
Svi	736		11126	
2015				
Mladi do 30	804	21,1	3169	26,3
Svi	3803		12029	

Izvor: NSZ.

¹ U odnosu na ukupan broj korisnika subvencije za samozapošljavanje, odnosno učesnika u preduzetničkim obukama.

Broj lica uključenih u programe samozapošljavanja varira od godine do godine, međutim, zastupljenost mladih u ovim programima se relativno smanjivala do 2014. godine, kada su ovi programi realizovani sa učešćem veoma malog broja korisnika iz grupe mladih. Značajan kvantitativni skok prisutan je u 2015. godini kada je broj mladih uvećan za nekoliko puta u odnosu na prethodnu godinu. Ova

⁷ Više o strateškom upravljanju programima i šemama, kao i oblicima podrške razvoju preduzetništva mladih i žena u Srbiji videti u Todorović et al. (2016).

godina je prethodnica 2016. koja je proglašena godinom preduzetništva u Srbiji. S druge strane, zainteresovanost mladih za preduzetničke obuke je velika, tako da je broj mladih učesnika veoma postojan na godišnjem nivou. Zainteresovanost mladih za programe samozapošljavanja ne iznenađuje u uslovima visoke nezaposlenosti, a evaluacija ovih programa pokazuje da se njima ostvaruju pozitivni efekti na rast zaposlenosti (Ognjenović, 2007).

U 2016. godini, mladima u Srbiji je na raspolaganju nekoliko projekata koji podržavaju započinjanje sopstvenog posla. Vredno je pomenuti programe razvoja *start-up* projekata koji direktno podržavaju preduzetništvo mladih, ali i žensko i socijalno preduzetništvo sa naglašenom regionalnom dimenzijom. Inicijativa RAS-a predviđa sinhronizovanu podršku koja se sastoji od finansijske pomoći, obuka i mentorstva. Razvoj preduzetništva mladih se realizuje i kroz podršku programima i projektima lokalnih samouprava koju pruža Ministarstvo omladine i sporta, kao i kroz promociju učeničkih kompanija.⁸

Značajan deo podrške mladima u EU-28 dolazi kroz šemu „Youth Guarantee“ koja ima za cilj da podstakne zaposlenost i aktivnost mladih u zemljama članicama Unije, a ostvaruje se kroz finansijsku podršku u okviru „The Youth Employment Initiative“ (The Council of the European Union, 2013a). Ova inicijativa, zajedno sa podrškom koju obezbeđuje Evropski socijalni fond, predstavlja sveobuhvatnu šemu podrške mladima, uključujući ne samo zapošljavanje, već i obrazovanje i druge aspekte socijalne zaštite. Inicijativa omogućava finansiranje vidova podrške mladima u trajanju od 2014. do 2020. godine, sa usmerenošću ka onim evropskim regionima gde nezaposlenost mladih prevazilazi ¼. Podrška je obezbeđena mladim licima do 25 godina starosti, u trajanju od četiri meseca, koja su registrovana kod javnih službi za zapošljavanje, kao i mladima koji nisu zaposleni i nisu uključeni u programe daljeg obrazovanja i obuka i nisu registrovani kod službi za zapošljavanje.⁹ Takođe, mladima u EU-28 je na raspolaganju sinhronizovana podrška u vidu razvoja preduzetništva i socijalnih preduzeća, koja uključuje karijerno vođenje i obuke o preduzetništvu i samozapošljavanju.

⁸ Više o projektima podrške mladima u *Godini preduzetništva* videti na:

<http://www.ras.gov.rs/sr/razvoj-preduzetnistva/projekti/godina-preduzetnistva-2016>

⁹ Videti The Council of the European Union (2013a).

DISKUSIJA I ZAKLJUČAK

Položaj mladih na tržištu rada u Srbiji je nepovoljniji od položaja njihovih vršnjaka u zemljama EU-28, kao i u nekim od zemalja u okruženju. Mladi ljudi prolaze kroz težak i dug proces tranzicije od škole do prvog zaposlenja (Marjanović, 2016). Iako se čini da imaju jasne preduzetničke namere (Rajh et al., 2016), u preduzetništvu, kao načinu izbora karijere, ređe prepoznaju šansu. Procenat mladih ljudi, dobi od 15-29 godina, koji su se opredelili za samozapošljavanje iznosi 7,7% u ukupnom broju zaposlenih mladih u Srbiji (Marjanović, 2016). U samozapošljavanju se često traži izlaz iz dugoročne nezaposlenosti. Stoga ne iznenađuje da je u Srbiji mnogo veći udeo onih koji bi se za samozapošljavanje opredelili iz nužde (CEVES, 2014), za razliku od nalaza istraživanja koja se sprovode u EU-28, a na bazi kojih se procenjuje da je skoro polovina samozaposlenih nastala tako što su u otpočinjanju sopstvenog posla videli mogućnost razvoja preduzetničkih ideja (European Commission, 2013). S obzirom na to da na nivou EU-28 tek 14,9% ukupne populacije preferira samozapošljavanje, možda uzore budućim preduzetnicima treba tražiti u iskustvima koja potiču ih nekih drugih zemalja. U Srbiji postoji kontinuirana podrška razvoju preduzetništva kako za početnike u poslu tako i uopšte za lica koja se opredeljuju za samozapošljavanje. Međutim, može da se zaključi da, i uprkos tome, sektor samozaposlenih ostvaruje skroman rast čime ne doprinosi značajno rastu ukupne zaposlenosti. Pored institucionalnih uslova koji treba da obezbede podsticajnu klimu za razvoj preduzetništva, preporuka je da je mlade potrebno upoznati sa preduzetničkim veštinama. Takođe, potrebno je poboljšati statističku osnovu i dostupnost podataka kako bi se unapredilo praćenje razvoja preduzetničkog sektora u Srbiji kroz veći broj objavljenih studija i naučnih radova i podstakla diskusija o ulozi ovog sektora u ekonomskom i društvenom razvoju zemlje.

ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkih projekata pod šiframa 47009 (Evropske integracije i društveno-ekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU) i 179015 (Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU), finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] CEVES, (2014), *Preduzetništvo u Srbiji: Nužda ili prilika?*, Centar za visoke ekonomske studije, Beograd.
- [2] The Council of the European Union, (2013a), „Council Recommendation of 22 April of 2013 on establishing a Youth Guarantee“, *Official Journal of the European Union*, N° C 120 / 01. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:120:0001:0006:EN:PDF> (pristupljeno 15.11.2016.)
- [3] The Council of the European Union, (2013b), „Multiannual Financial Framework“, February, EUCO N° 37/1, Brussels. <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%2037%202013%20FINIT> (pristupljeno 15.11.2016.)
- [4] European Commission, (2013), „Entrepreneurship in the EU and Beyond“, *Flash Eurobarometer*, N° 354, Brussels. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf (pristupljeno 01.10.2016)
- [5] European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, (2015), *Youth Entrepreneurship in Europe: Values, Attitudes, Policies*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- [6] Government of Serbia, (2015), *SME: Development Strategy and Action Plan for the Period 2015-2020*. <http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/06/Strategija-mala-i-srednja-preduzeca.pdf> (pristupljeno 01.10.2016)
- [7] Kolvereid, L. and E. Isaksen, (2006), „New business start-up and subsequent entry into self-employment“, *Journal of Business Venturing*, 21 (6): 866–885.
- [8] Lazarević-Moravčević, M., Stevanović, S. and G. Belopavlović, (2014), „Specifics of management in small- and medium-sized enterprises in Serbia“, *Economic Analysis*, 47 (3-4): 104-117.
- [9] Marjanović, D. (2016), „Tranzicija mladih žena i muškaraca na tržištu rada Republike Srbije“, *Work4Youth serija* N° 36, Međunarodna organizacija rada, Ženeva.
- [10] Nacionalna agencija za regionalni razvoj, (2015), *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2013. godinu*, Beograd.
- [11] Nacionalna agencija za regionalni razvoj, (2013), *Istraživanje o stanju, potrebama i problemima malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u Srbiji*, TNS Medium Gallup, oktobar, Beograd.

- [12] Nacionalna služba za zapošljavanje, (2015), *Izveštaj o radu za 2015. godinu*, Beograd.
- [13] Ognjenović, K. (2012), „Youth employment policies in Serbia: Framework, interventions, results“, in Zubović, J. and I. Domazet (eds.): *New Challenges in Changing Labour Markets* (str. 59-74), Institute of Economic Sciences, Belgrade.
- [14] Ognjenović, K. (2007), „The use of propensity score-matching methods in evaluation of active labour market programs in Serbia“, *Economic Annals*, 52 (172): 21-53.
- [15] Rajh, E., Budak, J., Ateljević, J., Davčev, Lj., Jovanov, T. and K. Ognjenović (2016), „Entrepreneurial intentions in selected Southeast European countries“, EIZWP, November, N^o 1609. file:///C:/Users/pc2012/Downloads/Entrepreneurial%20Intentions%20in%20Selected%20Southeast%20European%20Countries%20(1).pdf (pristupljeno 21.11.2016.)
- [16] Republički zavod za statistiku, (2016), Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji 5015., *Bilten* N^o 608, Beograd.
- [17] Segal, G., Borgia, D. and J. Schoenfeld, (2005), „The motivation to become an entrepreneur“, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 11 (1): 42-57.
- [18] Skokić, V. (2015), „Motivations and benefits of entrepreneurial network formation“, *International Journal of Business and Management*, 10 (9): 109-120.
- [19] Todorović, I., Komazec, S., Jevtić, M., Obradović, V. and M. Marič, (2016), „Strategic management in development of youth and women entrepreneurship – Case of Serbia“, *Organizacija*, 49 (4): 197-207.
- [20] Viduka, B. (2014), „Percepcija mladih o osobinama i sposobnostima potrebnim za preduzetništvo“, *Poslovna ekonomija*, 8 (1): 239-258.
- [21] Zubović, J., Zdravković, A. and D. Pavlović, (2015), „Effects of regulation on youth unemployment: evidence from European countries“, *Industrija*, 43 (2): 129-144.

Internet izvori:

- [1] Eurostat (<http://ec.europa/eurostat>) (pristupljeno 21.11.2016.)
- [2] Nacionalna agencija za regionalni razvoj (<http://narr.gov.rs>) (pristupljeno 22.11.2016.)
- [3] Nacionalna služba za zapošljavanje (<http://www.nsz.gov.rs>) (pristupljeno 22.11.2016.)
- [4] Razvojna agencija Srbije (<http://www.ras.gov.rs>) (pristupljeno 25.11.2016.)

[5] Republički zavod za statistiku Srbije (<http://www.stat.gov.rs>) (pristupljeno 22.11.2016.)

ANEKS

Tabela A1. Samozaposleni u EU-28 (populacija 15+), u %

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	<i>Svi</i>							
Svi samozaposleni	14,9	15,0	15,3	15,1	15,2	15,2	15,1	14,9
Sa zaposlenima	4,5	4,5	4,5	4,4	4,3	4,3	4,2	4,2
Bez zaposlenih	10,3	10,5	10,8	10,8	10,9	10,8	10,9	10,7
	<i>Muškarci</i>							
Svi samozaposleni	18,8	19,0	19,4	19,2	19,3	19,2	19,1	18,8
Sa zaposlenima	6,2	6,2	6,2	6,0	5,9	5,9	5,8	5,7
Bez zaposlenih	12,6	12,8	13,2	13,2	13,4	13,3	13,3	13,1
	<i>Žene</i>							
Svi samozaposleni	10,1	10,1	10,3	10,2	10,4	10,3	10,4	10,4
Sa zaposlenima	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Bez zaposlenih	7,6	7,7	7,9	7,8	8,0	7,9	8,0	8,0

Izvor: Eurostat.

Tabela A2. Neformalna zaposlenost u Srbiji, 2015. g.

	Svi	Muškarci	Žene
Neformalna zaposlenost (15+), u %	19,5	18,6	20,6
Neformalna zaposlenost (15-24), u %	37,8	40,7	32,2
Samozaposleni u neformalnom sektoru (15+), u %	29,3	29,1	30,0

Izvor: RZS (2016).

CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

341.217.02(4-672EU)
338.1(082)
338:339.137.2(082)
331.5(082)
338.24.021.8(497.11)(082)

PRAVCI strukturnih promena u procesu pristupanja Evropskoj uniji /
urednici Jelena Minović ... [et al.]. - Beograd : Institut ekonomskih
nauka, 2016 (Beograd : DonatGraf). - 440 str. : graf. prikazi, tabele ; 24
cm

"Monografija je nastala kao rezultat istraživanja u okviru dva projekta:
Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci
ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU (šifra: OI 179015) i Evropske
integracije i društvenoekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU
(šifra: III 47009)..." --> predgovor. - Tiraž 150. - Napomene i
bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija uz svaki rad.

ISBN 978-86-89465-26-6

1. Миновић, Јелена [уредник]

а) Европска унија - Придруживање б) Економски развој - Зборници с)
Привреда - Конкурентност - Зборници д) Тржиште рада - Зборници е)
Србија - Транзиција - Зборници

COBISS.SR-ID 228137740

