



EKONOMSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

Godina XVIII

Beograd, decembar 2013.

Broj 4 str. 451-562

Izdavač:

Društvo ekonomista Beograda,
Beograd, Kneza Miloša 12
Tel/faks: 011/2642-026
Tekući račun: 180-100121001142034
E-mail: debeograd@gmail.com

**Predsednik Društva
ekonomista Beograda:**

dr Gojko Rikalović

Glavni i odgovorni urednik
dr Jelica Petrović - Vujačić

Redakcija, Board of Editors

Редакционная коллегия

dr Jelica Petrović - Vujačić, dr Zorka Zakić,
dr Vesna Milićević, dr Petar Đukić, dr Ljubinka Joksimović, dr Gojko Rikalović, dr
Ivica Stojanović, dr Darko Marinković,
dr Milan Šojić, dr Jugoslav Mijatović, dr
Sreten Vuković, dr Sida Subotić, dr Nataša
Cvetković, dr Ljiljana Jeremić, dr Radmila
Grozdanić, dr Snežana Grk, dr Bojan Ilić,
dr Gordana Kokeza, dr Dejan Molnar

Tehnički urednik:

Slavomir Mirković

Štampa:

ALKAGRAF, Beograd

Časopis izlazi četiri puta godišnje

Publisher:

Economists Association of Belgrade
(Founded in 1932),
Beograd, Kneza Miloša 12
Tel/fax: 011/2642-026

**President of Economists Association of Bel-
grade:**

dr Gojko Rikalović

Editor-in-Chief:

dr Jelica Petrović - Vujačić

Technical Editor:

Slavomir Mirković

Издательство:

Союз экономистов Белграда,
Београд, Кнеза Милоша 12
Тел/факс: 011/642 026

**Председатель Союза экономистов
Белграда:**

др Гојко Рикаловић

Главни григоријски редактор:

др Јелица Петровић - Вујачић

Технички редактор:

Славомир Мирковић

SADRŽAJ

Milan Šojić

JAVNI DUG U REPUBLICI SRBIJI 2000-2013 451

Dejan Molnar

DA LI JE FISKALNA DECENTRALIZACIJA DOBRA ZA
PRIVREDNI RAST? 481

Mirjana Gligorić i Irena Janković

MOGUĆNOSTI ZA ZNAČAJNIJE USMERAVANJE PRILIVA
DOZNAKA U ŠTEDNJU I INVESTICIJE U SRBIJI 495

Dalibor Bubnjević

ETIČKI ASPEKT PRODAJE 507

Snežana Tadić, Slobodan Zečević i Jelica Petrović - Vujačić

GLOBALNI TRENDJOVI I RAZVOJ LOGISTIKE 519

ISTRAŽIVANJE

Radojko Lukić

EKONOMSKO-FINANSIJSKI POLOŽAJ PREDUZETNIKA
TRGOVINE U SRBIJI 535

IN MEMORIAM:
PROF. DR BRANKO MEDOJEVIĆ (1950 - 2013) 561

JAVNI DUG U REPUBLICI SRBIJI 2000-2013

Milan S. Šojić*

E-mail: milan.sojic@nbs.rs

Rezime

U ovom radu je data analiza javnog duga Republike Srbije u periodu od 2000.do 2013.godine. Naglasak je stavljen na faktore rasta i nivo javnog duga Srbije. Data su takođe poređenja javnog i ukupnog spoljnog duga Srbije sa zemljama u regionu jugoistočne Evrope. U oktobru 2013, javni dug Srbije je na 19,3 milijardi evra, ili oko 61% procijenjenog BDP. Unutrašnji javni dug zemlje je oko 40%, a spoljni javni dug oko 60% od ukupnog javnog duga. Od 2008.do 2012.godine je javni dug udvostručen, a nastavlja se rast javnog duga i u 2013.godini. Povoljna je okolnost da je ideo kratkoročnog javnog duga u ukupnom javno dugu relativno mali. Pri tome je nepovoljna je činjenica što je oko četiri petine ukupnog javnog duga denominirano u devizama, a oko jedna petina u dinarima. U septembru 2013, ukupan spoljni dug Srbije iznosio je 25,7 milijardi evra, ili oko 83% procijenjenog BDP. Fiskalni deficit je u Srbiji u 2012. godini bio visok i iznosio je 6,4% BDP-a, a rebalansom budžeta je predviđen fiskalni deficit u 2013.godini od oko 5,6% BDP. Nova Vlada je pokrenula mere fiskalne konsolidacije, u skladu sa usvojenom fiskalnom strategijom od 2014-2016. Fokus je stavljen na održivost javnog duga, a ovde takođe stavljamo akcenat na preporuke grupe G20 najmoćnijih zemalja sveta i međunarodnih finansijskih institucija u pogledu upravljanja javnim dugom i potrebom njegovog ograničavanja u narednom periodu.

Ključne reči: javni dug, Srbija, spoljni dug, BDP, deficit trgovinskog i tekućeg platnog bilansa, privatizacioni prihodi, strane direktnе investicije, konsolidovani fiskalni bilans, fiskalna strategija, zemlje jugoistčne Evrope.

* Član i jedan od osnivača Naučnog društva ekonomista Srbije.

1. KRETANJE JAVNOG DUGA SRBIJE 2000-2013

Prema istraživanjima koje smo obavili, ocenjujemo da ubrzani rast javnog duga i ukupnog spoljnog duga u Republici Srbiji u proteklih 12 godina spada u red najtežih problema, koji zahteva rešavanje u narednom razumnom vremenskom periodu. To se, pored ostalog, može postići ubrzanjem domaće ekonomske aktivnosti, oštrim redukovanjem spoljnih i unutrašnjih deficit-a, usvajanjem novog modela industrijskog i ekonomskog razvoja, koordiniranim makroekonomskim merama (fiskalnim, monetarnim i dr.), povećanim investiranjem u razvoj domaće privrede, zaustavljanjem odliva mozgova i drugim merama.

Nakon visokog rasta ukupnog zaduživanja u proteklih 12 godina, Srbija spada među deo zemalja Jugoistočne Evrope koje imaju iznadprosečan stepen unutrašnje i spoljne zaduženosti. Zato je neophodno prihvatiti jedan od zaključaka i preporuka sa nedavnog zasedanja grupe G20 najmoćnijih zemalja u svetu u pogledu ograničavanja javnog i ukupnog duga i efikasnog upravljanja dugom.

Kao što je poznato, javni dug Republike Srbije obuhvata: dug koji nastaje po osnovu ugovora koji zaključi država; dug Srbije po osnovu emitovanih hartija od vrednosti; dug po osnovu ugovora, odnosno sporazuma kojima su reprogramirane ranije obaveze Republike; dug koji nastaje po osnovu date garancije Republike i dug jedinica lokalne samouprave i pravnih lica čiji je osnivač Republika, a za koje je Republika dala garanciju. Sličan je obuhvat javnog duga i u drugim zemljama.

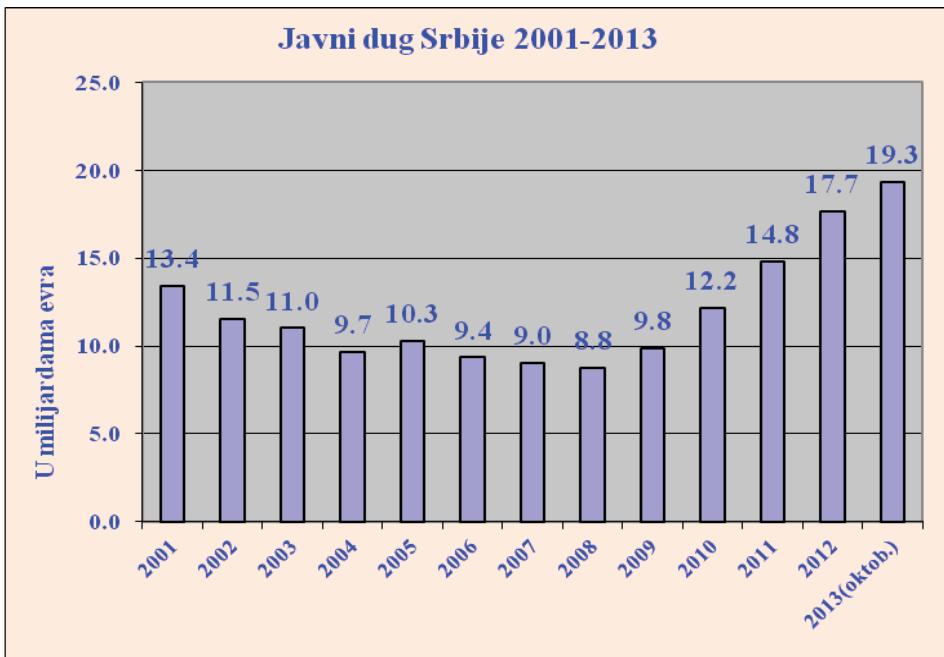
Ukupan javni dug je u Republici Srbiji je, prema podacima Ministarstva finansija, krajem oktobra 2013. godine iznosio 19,3 milijardi evra ili oko 58,5% procenjenog bruto domaćeg proizvoda za 2013.godinu (a prema metodologiji NBS oko 61% BDP).

Inače, krajem 2000. godine, javni dug je imao relativno visok udio u bruto domaćem proizvodu Srbije, imajući u vidu nizak stepen ekonomske razvijenosti. Od 2002. do 2004. godine je izvršen delimični otpis dela duga Londonskom i Pariskom klubu poverilaca. Situacija u pogledu javnog duga je bila stabilizovana do 2008. godine. Počev od 2008. do 2012.godine, došlo je do visokog rasta javnog duga. Rast javnog duga je nastavljen i u proteklom periodu 2013.godini, imajući u vidu potrebe plaćanja dospelih kamata i dela glavnice ranijih visokih javnih zaduživanja.

Tabela 1: Kretanje javnog duga u Srbiji 2000-2013

	Javni dug, (u milijardama evra)	Stopa rasta javnog duga, u %
2000	14.17	
2001	13.43	-5.2
2002	11.53	-14.1
2003	11.02	-4.4
2004	9.68	-12.2
2005	10.28	6.2
2006	9.35	-9.0
2007	9.04	-3.3
2008	8.78	-2.9
2009	9.85	12.2
2010	12.16	23.5
2011	14.78	21.5
2012	17.67	19.6
2013(oktob.)	19.30	9.2

Izvor: MFIN, oktobar 2013.



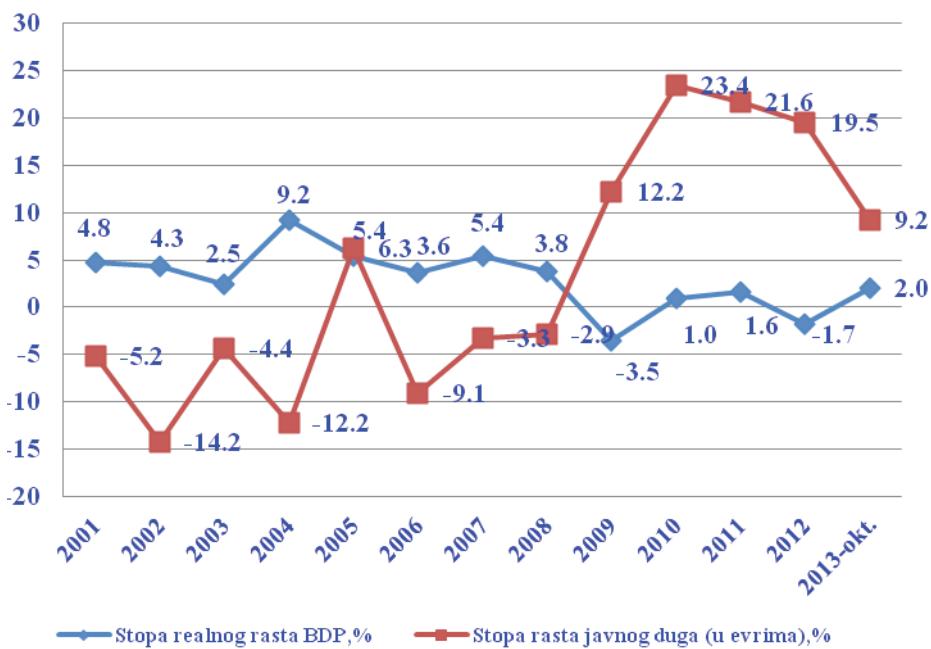
Ukupan javni dug je u Srbiji u periodu od 2000. do 2013. godine brže rastao od realne ekonomske aktivnosti i pored znatnih privatizacionih prihoda po

osnovu prodaje državnih i društvenih preduzeća. Posebno je visok rast javnog duga od 2008. do 2012.godine, jer je u tom periodu javni dug udvostručen i povećan za oko 8,9 milijardi evra ili za prosečno 19,1% godišnje.

Na osnovu obavljene kros-korelaceione analize za period od 33 kvartala, počev od 2005. godine naovamo, uočena je korelacija promena javnog duga sa promena realne ekonomske aktivnosti (bruto domaćeg proizvoda), sa vremenskim pomakom od 3 do 5 kvartala u odnosu na promene bruto domaćeg proizvoda.

Na narednom grafikonu je prikazan ubrzani rast javnog duga u odnosu na godišnji rast realnog bruto domaćeg proizvoda u protnjeklih 5 godina.

**Stopa rasta BDP i javnog duga Srbije
2001-2013**



*)Projektovana stopa rasta za 2013. godinu.

U cilju što racinalnijeg upravljanja javnim dugom u Republici Srbiji je usvojena Strategije upravljanja javnim dugom. Srednjoročna Strategije upravljanja javnim dugom je sačinjena u saradnji sa Svetskom bankom, uz korišćenje MTDS modela (Medium Term Debt Strategy), koji se primenjuje u desetak zemalja u svetu. Cilj Strategije upravljanja javnim dugom je da se najveći deo potreba za finansiranjem državnih rashoda

vrši na domaćem tržištu, emisijama hartija od vrednosti u domaćoj valutidinarima. To je takođe u skladu sa strategijom dinarizacije na kojoj insistira Vlada i Narodna banka Srbije. Naglasak je stavljen na emitovanje hartija od vrednosti duže ročnosti (dvogodišnje, trogodišnje i petogodišnje).

U strukturi ukupnog javnog duga prema vrsti obaveza, uočava se da su direktne obaveze krajem oktobra 2013. godine iznosile 16,4 milijardi evra ili 85,2%; a indirektne obaveze (garancije države i dr.) iznosile 2,9 milijardi evra ili 14,8% od ukupnog javnog duga.

Najveće **direktne obaveze** u okviru ukupnog javnog duga su po osnovu: evroobveznica Republike Srbije u iznosu od oko 3.1 milijardi evra; obaveza prema Pariskom i Londonskom klubu poverilaca u iznosu od 1.7 milijardi evra; prema Međunarodnoj banci za obnovu i razvoj u iznosu od oko 1.4 milijardi evra; krediti stranih vlada u iznosu od 1.0 milijardi evra; obaveze prema Evropskoj investicionoj banci u iznosu od 0.7 milijardi evra i prema Međunarodnoj asocijaciji za razvoj u iznosu od oko 0.5 milijardi evra.

U okviru **indirektnih obaveza**, unutrašnji javni dug je krajem oktobra 2013. godine iznosio oko 0,9 milijardi evra, a indirektne obaveze po osnovu spoljnog duga su iznosile 2.0 milijarde evra. Najveće indirektne obaveze u okviru ukupnog javnog duga su prema: Evropskoj investicionoj banci u iznosu od 913 miliona evra; Evropskoj banci za obnovu i razvoj u iznosu od 353 miliona evra i poslovnim bankama u iznosu od 382 miliona evra.

Tabela 2: Stanje i struktura javnog duga Republike Srbije (oktobar 2013)

A.Direktne obaveze	U hiljadama	U milionima
	evra	dinarima
I - Ukupan unutrašnji dug - direktne obaveze	6.891.501	785.688
II - Ukupan spoljni dug - direktne obaveze	9.556.157	1.089.480
Međunarodna banka za obnovu i razvoj	1.444.218	164.653
Međunarodna asocijacija za razvoj	488.336	55.674
Evropska investiciona banka	706.163	80.508
Evropska banka za obnovu i razvoj	29.221	3.331

Razvojna banka Saveta Evrope	58.872	6.712
Krediti stranih vlada	1.006.026	114.695
Evroobveznice Republike Srbije	3.101.509	353.597
Nemačka razvojna banka - KfW	89.156	10.165
Obaveze prema Pariskom i London-skom klubu poverilaca	1.673.503	190.793
Obaveze prema EU	149.500	17.044
Međunarodni monetarni fond	437.470	49.875
Krediti poslovnih banaka	372.183	42.432
Direktne obaveze ukupno (1 + 2)	16.447.658	1.875.168
B. Indirektne obaveze	U hiljadama	U milionima
	evra	dinarima
III - Ukupan unutrašnji dug - indirektne obaveze	851.861	97.119
IV - Ukupan spoljni dug - indirektne obaveze	2.001.270	228.161
Evropska banka za obnovu i razvoj	352.881	40.231
Evropska investiciona banka	912.852	104.073
Nemačka razvojna banka - KfW	53.839	6.138
Obaveze prema EU	134.278	15.309
Eurofima	91.491	10.431
Međunarodna asocijacija za razvoj	14.954	1.705
Japanska agencija za međunarodnu saradnju - JICA	1.869	213
Krediti stranih vlada	51.489	5.870
Emirates Advanced & Research Technology	5.657	645
Krediti poslovnih banaka	381.961	43.547
Indirektne obaveze ukupno (3 + 4)	2.853.131	325.280
V. Negarantovani dug jedinica lokalne vlasti	U hiljadama	U milionima
	evra	dinarima
III - Ukupan unutrašnji dug	348.301	39.709
IV - Ukupan spoljni dug	127.476	14.533

Ukupno negarantovani dug jedinica lokalne vlasti (5 + 6)	475.777	54.242
Ukupno javni dug centralnog nivoa vlasti (A + B)	19.300.789	2.200.448
Ukupno javni dug opštег nivoa države (A + B + V)	19.776.566	2.254.691

Izvor: MFIN-Uprava za javni dug, oktobar 2013.

Unutrašnji javni dug čini relativno manji deo ukupnog javnog duga. Prema podacima Ministarstva finansija, unutrašnji javni dug je (preračunato u evre) u Republici Srbiji krajem oktobra 2013. godine iznosio oko 7,7 milijarde evra ili 40,1%, dok je **spoljni javni dug** iznosio oko 11,6 milijardi evra ili 59,9% vrednosti ukupnog javnog duga. Očekuje se da će Vlada u narednom periodu smanji relativni ideo spoljnog javnog duga u odnosu na unutrašnji javni dug, koji je nominiran u domaćoj valuti.

Tabela 3: Ukupan javni dug u Srbiji, (31. oktobar 2013)

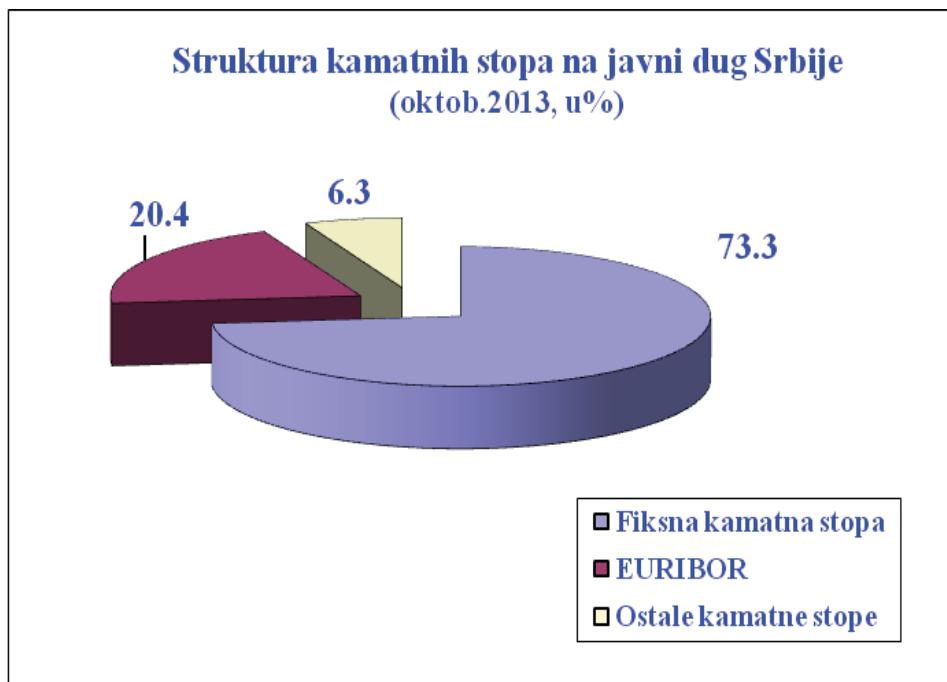
	U milijardama evra	u %
Unutrašnji javni dug	7.74	40,1
Spoljni javni dug	11.56	59,9
Ukupni javni dug	19.30	100,0

Poveljna je činjenica što u strukturi kamatnih stopa na ukupan javni dug, dominantan deo čine **fiksne kamatne stope**. Prema poslednjim raspoloživim podacima Ministarstva finansija Srbije, javni dug po fiksnim kamatnim stopama je u oktobru 2013. godine iznosio 1612.4 milijardi dinara (14.1 milijardi evra) ili 73,3% ukupnog javnog duga, a javni dug po varijabilnim kamatnim stopama iznosi 578,9 milijardi dinara (5.2 milijardi evra) ili 26,7% ukupnog javnog duga.

U okviru **varijabilnih kamatnih stopa**, najveći deo javnog duga je denominiran u EURIBOR stopi i to oko 20.4% ukupnog javnog duga, a javni dug po ostalim varijabilnim kamatnim stopama (LIBOR na USD; LIBOR na CHF; SDR kamatna stopa; referntna kamatna stopa NBS i dr.) je iznosio 6.3%.

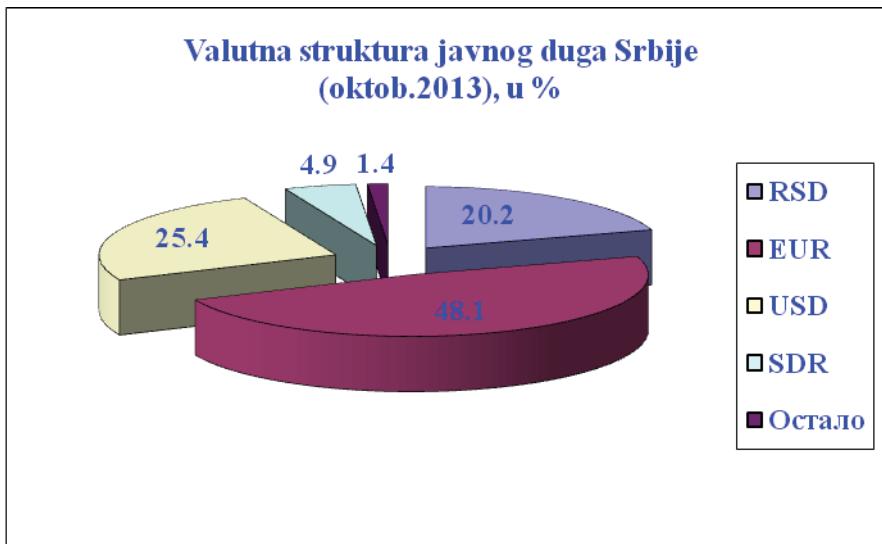
*Tabela 4: Struktura ukupnog javnog duga prema kamatnim stopama
(Oktobar 2013, u milijardama evra)*

Ukupan javni dug	19.30
Javni dug po fiksним kamatnim stopama	14.14
Javni dug po varijabilnim kamatnim stopama	5.16



Valutna struktura javnog duga u Srbiji nije povoljna, imajući u vidu visok deo deviznog dela javnog duga u ukupnom javnom dugu. Prema poslednjim rapoloživim podacima, deo javnog duga u devizama je krajem oktobra 2013. godine iznosio 79,8%, a deo javnog duga u nacionalnoj valuti je iznosio 20,2% od ukupnog javnog duga.

Najveći je deo javnog duga u evrima i to: 48,1%; a zatim u USD u iznosu od 25,4% i specijalnim pravima vučenja (SDR) u iznosu od 4,9% ukupnog javnog duga.

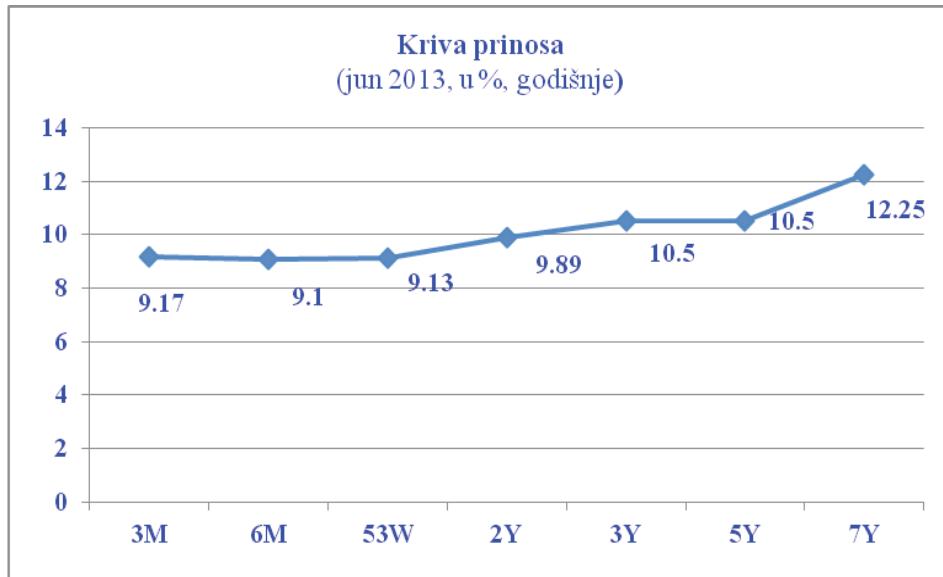


Deo fiskalnih rashoda i otplate javnog duga se finansira izdavanjem kratkoročnih i dugoročnih hartija od vrednosti (HoV).

Prema poslednjem raspoloživom stanju, u strukturi emitovanih vladinih hartija od vrednosti, po originalnoj ročnosti, dominiraju 53-nedeljne HoV; dvogodišnje i trogodišnje HoV i 18-mesečne HoV.

Udeo emitovanih dugoročnih HoV, sa rokom dospeća od 7 godina i od 15 godina je relativno mali. Isto tako, relativno je mali i iznos emitovanih HoV koje su indeksirane promenom potrošačkih cena (IPC).

Kriva prinosa na emitovane državne hartije od vrednosti je ovde data prema izvršnim stopama u junu 2013, sa rokovima dospeća od 3 meseca do 7 godine, u % na godišnjem nivou. Uočava se da su stope prinosa na državne HoV srazmerno visoke i kreću se od 9-12% na godišnjem nivou.

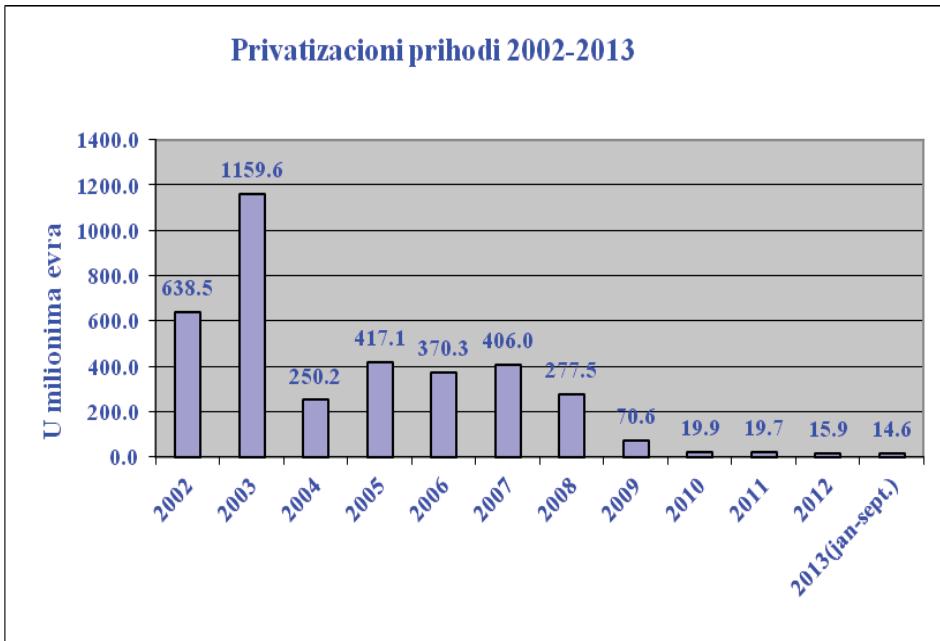


Izvor: MFIN-Uprava za javni dug

1.1 Javni dug i privatizacioni prihodi

Dinamički posmatrano, javni dug je bio relativno manji do 2008. godine (u 2008. iznosio 8.9 milijardi evra), jer je od 2002. do 2008. godine bio znatan priliv prihoda po osnovu privatizacije državnih i društvenih preduzeća. Ukupan prihod po osnovu privatizacije državnih i društvenih preduzeća je od 2002. do 2013. godine iznosio oko 3,7 milijardi evra, što je omogućilo znatan rast domaće tražnje, uvoza, javne i ukupne domaće potrošnje.

Najveći privatizacioni prihodi po osnovu prodaje državnih preduzeća su u Srbiji ostvareni u 2002. i 2003. godini u ukupnom iznosu za navedene dve godine od blizu 1.8 milijardi evra, a zatim su postepeno smanjivani do 2008. godine. Od 2008. godine naovamo, priliv privatizacionih prihoda je relativno mali i neprekidno je opadao.



Izvor: MFIN, novemb.2013.

1.2 Eksterna neravnoteža i javni dug

Jedan od faktora rasta javnog duga u Srbiji u protekloj deceniji je i **eksterna neravnoteža**, odnosno znatan deficit trgovinskog i tekućeg platnog bilansa.

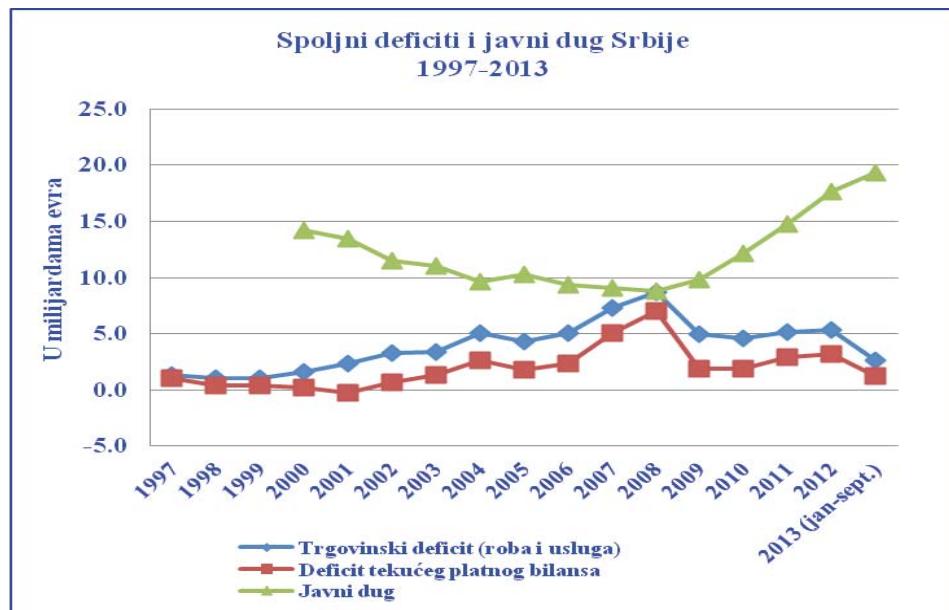
Srazmerno veći **deficit trgovinskog bilansa roba i usluga** (roba i usluga) od preko 5 milijardi evra godišnje je evidentiran u 2004. godini, a posebno od 2006. do 2008. godine, a zatim i u 2011. i 2012. godini. U istim godinama je bio srazmerno veći i deficit tekućeg platnog bilansa, a posebno u 2007. i 2008. godini, kada je ovaj deficit iznosio 5.1 i 7.1 milijardi evra, respektivno.

Ocenjuje se da će u narednom periodu eksterna neravnoteža biti postupno smanjivana, što pokazuju kretanja trgovinskog deficita i deficita platnog bilansa u proteklom periodu 2013. godine.

*Tabela 5: Trgovinski deficit, deficit platnog bilansa i javni dug Srbije
1998-2013 (u milijardama evra)*

	Trgovinski deficit (roba i usluge)	Deficit tekućeg platnog bilansa	Javni dug - ukupno
1998	1.0	0.4	
1999	1.1	0.4	
2000	1.6	0.2	14.2
2001	2.3	-0.3	13.4
2002	3.3	0.7	11.5
2003	3.4	1.3	11.0
2004	5.1	2.6	9.7
2005	4.3	1.8	10.3
2006	5.0	2.4	9.4
2007	7.3	5.1	9.0
2008	8.7	7.1	8.8
2009	4.9	1.9	9.8
2010	4.6	1.9	12.2
2011	5.2	2.9	14.8
2012	5.3	3.2	17.7
2013 (jan-sept.)	2.6	1.2	19.3*

Izvor: RZS, MFIN i NBS.*) Javni dug u oktobru 2013.



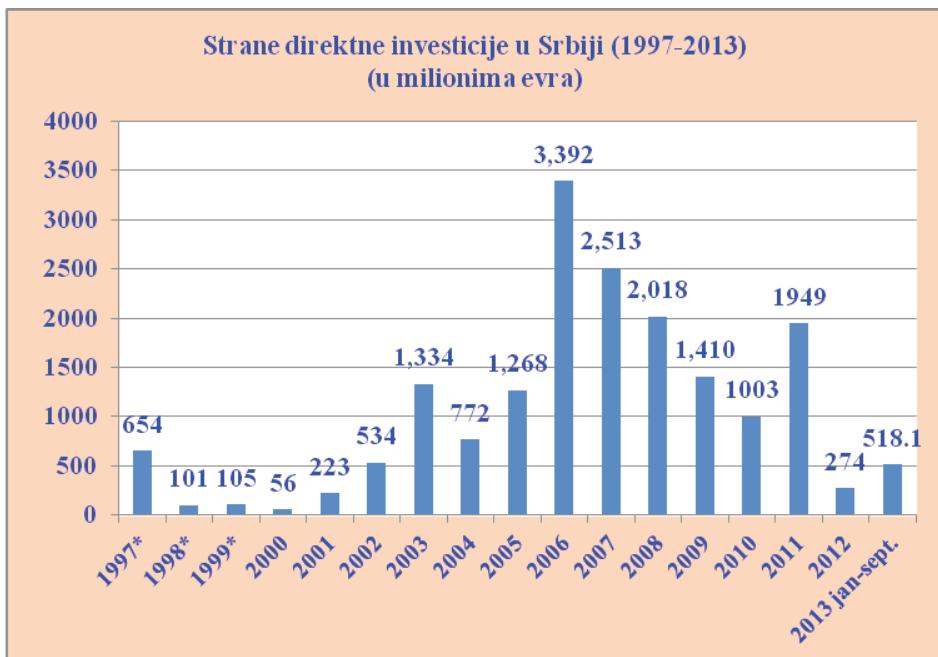
U poslednjih 14 godina (kumulativno posmatrano) je u Republici Srbiji bio znatnan priliv stranih direktnih investicija. Najveće FDI su ostvarene u periodu od 2002. do 2011.godine. To je doprinelo rastu realne ekonomske aktivnosti u Srbiji do 2009. godine, koja je zatim usporena , posebno od 2009.godine naovamo. Najveći priliv stranih direktnih investicija u Srbiju je bio u 2006. godini u iznosu od oko 3.4 milijardi evra, a zatim u 2007. i 2008.godini u iznosu od 2.5 i 2.0 milijardi evra, respektivno.

Može se oceniti da je raniji priliv stranih direktnih investicija doprineo sporijem rastu javnog duga, dok je njihovo usporavanje u protekle dve godine, sa svoje strane, imalo efekta na rast ukupnog javnog duga.

Tabela: Strane direktnе investicije (SDI) u Srbiji 2000-2013

	SDI, mil.evra
2000	56
2001	223
2002	534
2003	1,334
2004	772
2005	1,268
2006	3,392
2007	2,513
2008	2,018
2009	1,439
2010	1003
2011	1949
2012	274
2013 (jan-sept.)	518.1

Izvor: NBS i MFIN.



*Izvor: MFIN

1.3 Fiskalni balans i javni dug

Promene unutrašnje neravnoteže se uočavaju na osnovu kretanja konsolidovanih javnih prihoda, javnih rashoda i fiskalnog deficit, posebno od 2008. do 2012. godine. Konsolidovani fiskalni deficit je u Srbiji u 2007. godini iznosio 2% GDP, a u 2008. godini 2.6% GDP, da bi sve do kraja 2012. godine neprekidno rastao iznad međunarodno prihvatljivog nivoa.

Prema podacima Ministarstva finansija, ukupni konsolidovani prihodi javnog sektora su u 2012. godini iznosili 1405.4 milijardi dinara (12.36 milijardi evra), a ukupni konsolidovani rashodi 1622.8 milijardi dinara (14.27 milijardi evra), tako da je fiskalni deficit iznosio 217.4 milijardi dinara (oko 1.9 milijardi evra). To je visok fiskalni deficit i to u visini 6.4% bruto domaćeg proizvoda u 2012. godini.

Imajući u vidu da je takav fiskalni deficit neodrživ u 2013. i narednim godinama, nova Vlada Republike Srbije je u toku 2013. godine preduzela mere finansijske konsolidacije, sa planom da se fiskalni deficit postupno redukuje. U 2013. godini je, rebalansom budžeta, predviđen deficit od 5,6% procenjenog bruto domaćeg proizvoda Srbije, a sa finansijskim transakcijama 6,5% BDP.

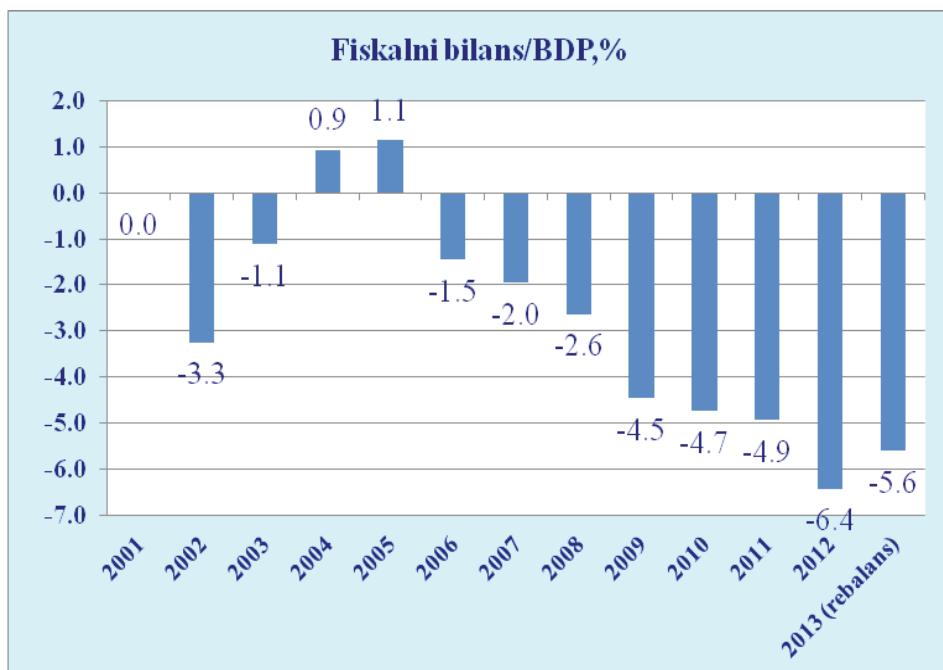
Prema usvojenoj fiskalnoj strategiji od 2014. do 2016. godine, fiskalni deficit bi, sa uključenim finansijskim transakcijama, u narednim godinama bio: na 7,8% BDP u 2014.godini; 5,2% BDP u 2015. godini; 3,2% BDP u 2016. godini; a zatim bi do 2020. godine bio smanjen na 1,6% BDP.

Istovremeno bi javni dug do 2020.godine bio smanjen na oko 50% GDP Srbije.

*TAbela 7: Javni prihodi, javni rashodi i fiskalni balans u Srbiji
2000-2013 (u milijardama dinara)*

	Javni prihodi (konsolidovano)	Javni rashodi (konsolidovano)	Fiskalni balans (konsolidovano)	Fiskalni ba- lans prema BDP, u %
2000	138.7	138.8	0.0	0.0
2001	276.7	276.7	-0.06	0.0
2002	407.0	438.6	-31.6	-3.3
2003	472.7	485.3	-12.6	-1.1
2004	589.5	576.5	13.0	0.9
2005	724.5	705.2	19.3	1.1
2006	870.2	898.8	-28.6	-1.5
2007	1004.1	1048.5	-44.4	-2.0
2008	1142.1	1212.5	-70.4	-2.6
2009	1146.5	1267.9	-121.4	-4.5
2010	1223.4	1359.9	-136.5	-4.7
2011	1302.5	1460.9	-158.4	-4.9
2012	1405.4	1622.8	-217.4	-6.4
2013 (jan-okt.)	1190.3	1336.1	-145.8	-5.6*

Izvor: MFIN, NBS i RZS. *) Rebalans budžeta za celu 2013. (MFIN).



1.4 Javni dug u zemljama Jugoistočne Evrope

Ukupan javni dug je je u Jugoistočnoj Evropi analiziran za 14 zemalja i to za: Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Bugarsku, Hrvatsku, Kipar, Grčku, Mađarsku, Makedoniju, Crnu Goru, Moldaviju, Rumuniju, Srbiju, Sloveniju i Tursku. U navedenih 14 zemalja, ukupan javni dug je u 2012. iznosio je preko 790 milijardi evra.

Posmatrano po apsolutnim vrednostima, najveći ukupan javni dug u regionu je u 2012.godini imala Grčka u iznosu od oko 333 milijarde evra, Turska u iznosu od oko 218 milijardi evra, a zatim Mađarska u iznosu od oko 85 milijardi evra.

Poređenja radi, visok javni dug je u 2012.godini imala Španija u iznosu od oko 913 milijardi evra ili 124% od njenog bruto domaćeg proizvoda i Portugal u iznosu od oko 221 milijardi evra ili 85% GDP Portugala. Javni dug Poljske iznosi oko 242 milijarde evra. Pri tome, navedene zemlje EU, kao i ostale članice EU 28 imaju svojevrstan finansijski „kišobran“ Evropske unije.

Prema raspoloživim podacima i procenama, najveći bruto javni dug mereno prema bruto domaćem proizvodu je u 2012. godini imala: Grčka (oko

161% GDP); Kipar (oko 81% GDP); Hrvatska (oko 60% GDP); Mađarska (oko 79% GDP) i Srbija (oko 61% GDP).

S druge strane, najmanji bruto javni dug mereno prema bruto domaćem proizvodu je u 2012. godini imala: Bugarska (oko 18% GDP); Moldavija (oko 18% GDP); FRY Macedonia (oko 27% GDP); Rumunija (oko 37% GDP) i Turska (oko 35% GDP).

Tabela 8: Javni dug u zemljama jugoistočne Evrope

	Javni dug u milijardama evra (IMF and nation. stat.data)*	Neto javni dug prema BDP%, (IMF data)*	Javni dug prema BDP%, US gov.(data)*
Albanija	3.5	60.6	60.6
Bosna i Herceg.	5.1	38.5	43.8
Bugarska	8.4	-9.5	17.9
Hrvatska	28.8	59.5	52.1
Kipar	17.8	80.9	80.9
Grčka	333.1	155.4	161.3
Mađarska	84.7	72.8	78.6
Makedonija	2.7	29.0	27.3
Crna Gora	1.0	23.8	18.1
Moldavija	2.3	48.8	52.1
Rumunija	48.9	36.9	37.2
Srbija*	19.1	56.9	61.5
Slovenija	17.5	68.8	53.2
Turska	218.4	27.8	35.5

Izvor: IMF, nation. statistics SEE countries and US gov.data.*.) Procene za 2012.

1.5 Spoljni dug Srbije i zemalja Jugoistočne Evrope

Spoljni dug Srbije je povezan sa kretanjem ukupnog javnog duga i njegovog deviznog dela. Ukupan spoljni dug je u nas u septembru 2013. godine iznosio oko 25,7 milijardi evra, prema 11 milijardi evra u 2001.godini. Inače, u 2002.godini je spoljni dug Srbije smanjen na 9.4 milijarde evra, jer je otpisan deo duga Pariskom klubu poverilaca. Kasnije je u 2004.godini otpisan i deo duga Londonskom klubu poverilaca.

Najveći rast spoljnog duga je ostvaren počev od 2008.godine, naovamo. U tom periodu je rastao i javni i privatni spoljni dug, jer je osetno smanjen priliv privatizacionih prihoda, po osnovu prodaje državnih preduzeća.

Na osnovu raspoloživih podataka za prvi devet meseci ove godine, ocenjuje se da je spoljni dug u poslednjem kvartalu 2013.godine bio na nivou od oko 83% procenjenog bruto domaćeg proizvoda Srbije za 2013.godinu.

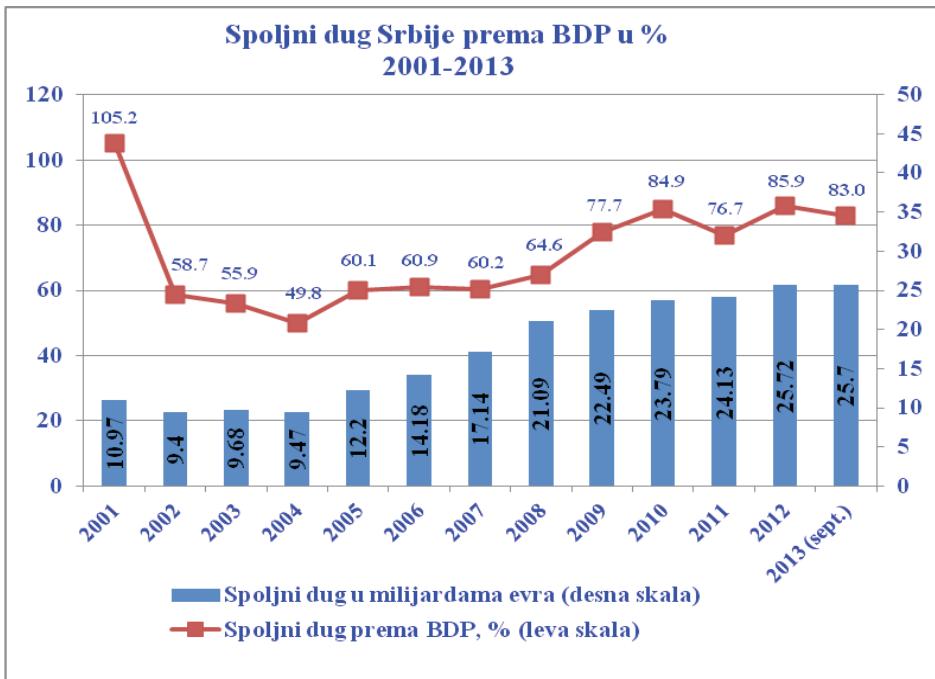
Tabela 9: Spoljni dug Srbije 2001-2013

	Spoljni dug (ukupno) u milijardama evra	Spoljni dug prema BDP, u %
2001	10.97	105.2
2002	9.40	58.7
2003	9.68	55.9
2004	9.47	49.8
2005	12.20	60.1
2006	14.18	60.9
2007	17.14	60.2
2008	21.09	64.6
2009	22.49	77.7
2010	23.79	84.9
2011	24.13	76.7
2012	25.72	85.9
2013 (oktob.)	26.00*	83.0**

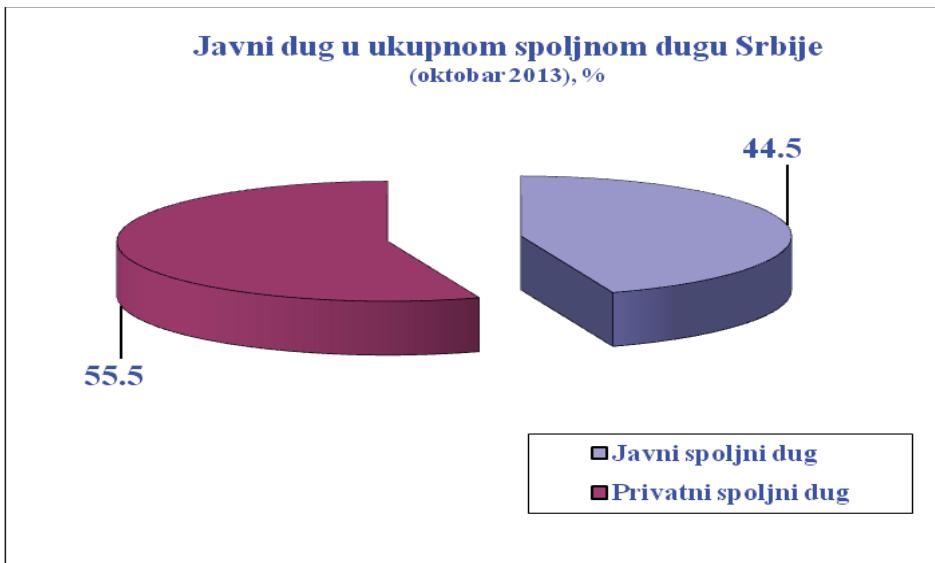
Izvor: RZS, MFIN i NBS.

*)Procena za oktobar 2013

**)Na bazi procenjenog BDP za 2013. godinu.



U ukupnom spoljnom dugu, javni spoljni dug je u oktobru 2013.godine iznosio oko 11,6 milijardi evra ili 45,5%, a privatni spoljni dug se procenjuje na oko 14,4 milijardi evra ili 55,5% ukupnog spoljnog duga.



Sa stanovišta očuvanja finansijske i makroekonomске stabilnosti, povoljno je što je udeo kratkoročnih dugova u ukupnom spoljnem dugu Republike Srbije minimalan, dok je udeo srednjeročnih i dugoročnih kredita dominantan. Prema podacima NBS, udeo kratkoročnih dugova je u ukupnim spoljnim dugovima u septembru 2013. godine iznosio svega oko 0,7%, a udeo srednjeročnog i dugoročnog duga 99,3% od ukupnog spoljnog duga.

Ukupan spoljni dug je je u Jugoistočnoj Evropi analiziran za 14 ranije navedenih zemalja. U navedenim zemljama je ukupan spoljni dug u 2012. godini bio visok i iznosio je oko 1.550 milijardi dolara (oko 1.170 milijardi evra). To je prosečno oko 11.900 američkih dolara po glavi stanovnika ili prosečno oko 77% bruto domaćeg proizvoda navedenih zemalja (na bazi neponderisane aritmetičke sredine).

Posmatrano po absolutnim vrednostima, najveći bruto spoljni dug u regionu je u 2012.godini imala Grčka u iznosu od oko 583 milijarde \$, a zatim Turska u iznosu od 331 milijardi \$; Mađarska u iznosu od 170 milijardi \$; Rumunija u iznosu od 126 milijardi \$; Kipar u iznosu od oko 107 milijardi \$; Hrvatska u iznosu od oko 64 milijardi \$ i Slovenija u iznosu od oko 61 milijardi \$. U Srbiji bi, prema preliminarnim procenama za 2013.godinu ukupan spoljni dug iznosio oko 83% BDP.

Poređenja radi, visoku spoljnu zaduženost je u 2011.godini imala Španija u iznosu od oko 2.290 milijardi \$ ili 167% od njenog bruto domaćeg proizvoda i Portugal u iznosu od oko 549 milijardi \$ ili 233% BDP Porugala.

*Tabela 10: Spoljni dug u zemljama Jugoistočne Evrope
(u milijardama \$ 2012/II)*

	Spoljni dug, u milijardama \$	Rang u sve-tu	Spoljni dug po glavi stan., u \$	Spoljni dug prema BDP, u %
Albanija	5.3	110	882	23
Bosna i Herce-govina	9.1	95	2052	48
Bugarska	43.2	57	6261	90
Hrvatska	64.3	53	13519	99
Kipar	106.5	40	37812	129
Grčka	583.3	20	47636	174
Mađarska	170	31	14821	115
Makedonija	6.7	102	2668	60

Crna Gora	1.2	148	939	24
Moldavija	5.2	112	1296	79
Rumunija	125.9	36	5082	67
Srbija*	32.6	65	4178	83
Slovenija	61.2	54	25555	48
Turska	331.4	27	3794	40
UKUPNO (14 zemalja)	1546			76.7

Izvor: IMF, WEO, April 2013.*Na bazi procene spoljnog duga i BDP u 2013.

Na kretanje ukupnog javnog duga je uticalo i kretanje EMBI indeksa za Srbiju i EMBI indeksa za zemlje Jugoistočne Evrope. Na dan 02.decembar 2013. godine, EMBI indeks za Srbiju je iznosio 413, a u proteklom periodu 2013. godine (od 02.januara do 02.decembra), EMBI indeks za Srbiju je iznosio 404,8 bazna poena, prema 522.5 baznih poena (prosečno) u celoj 2012. godini.

Tabela 11: EMBI indikator za Srbiju 2005-2013, u baznim poenima

	EMBI indikator za Srbiju, prosek u bp
2005	270.0
2006	214.7
2007	198.2
2008	501.5
2009	625.7
2010	419.0
2011	457.0
2012	522.5
2013 (02.jan-02.decem.)	404.8

Izvor: NBS

Kreditni rejting Srbije je povezan sa kretanjem javnog duga. Prema ocenama rejting agencija S&P i Fitch u proteklih 5 godina, od 2008. godine do 2013. godine, kreditni rejtin Srbije bio: BB i BB-, što je uticalo na skuplje zaduživanja na inostranom i domaćem finansijskom tržištu, radi finansiranja fiskalnih rashoda i otplate javnog duga Srbije. Agencija Moody's je sredinom

2013. godine ocenila kreditni rejting Srbiji sa B1, stabilno.

Tabela 12: Srbija: Kreditni rejting i EMBI –indikator

	Q 4 2008	Q 4 2009	Q 4 2010	Q 4 2011	Q 4 2012	Q 1 2013	Q 2 2013	2013
Kreditni rejting								
• S&P	BB-	BB-	BB-	BB	BB-	BB-	BB-	BB-
• Fitch	BB-							
• Moody's								B1 stabilno
Premija rizika EMBI –indikator (prosek u bp)	951.1	379.1	455.2	570.8	457.5	387.7	387.7	

Izvor: NBS

Promene EMBI indeksa za zemlje južne i Istočne Evrope, za koje se ovaj parametar objavljuje, su u proteklih 5 godina imale u osnovi istosmarna kretanja, s tim što postoji razlika u visini EMBI indikatora po pojedinim zemljama. Za Srbiju je EMBI indikator u periodu 02.januar-02. decembar 2013.godine, prema najnovijim podacima, iznosio 404,8 baznih poena.

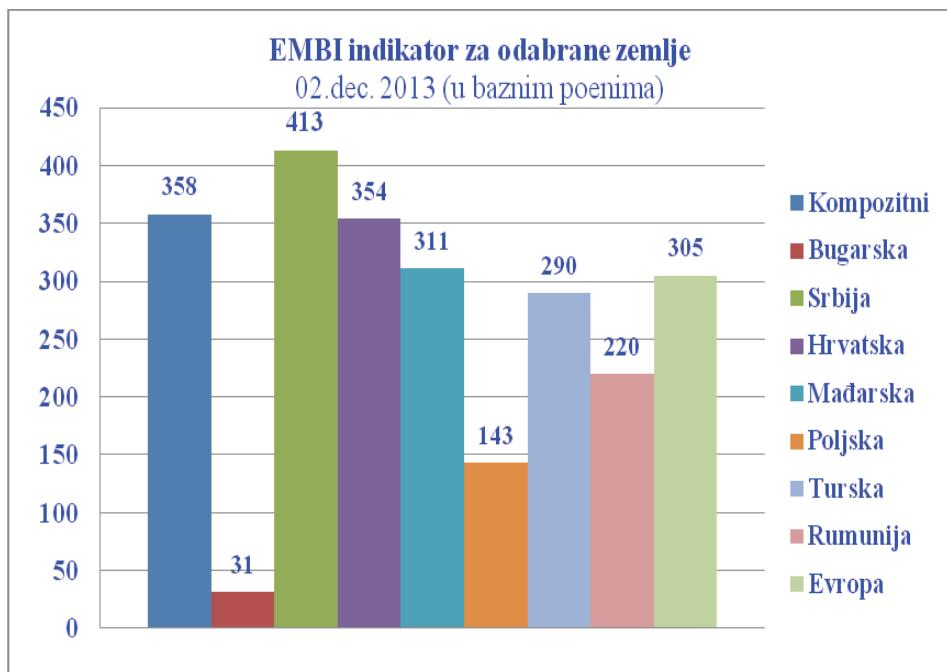
*Tabela 13: EMBI –indikator za odabrane zemlje 2003-2013
(prosek, u baznim poenima)*

	Kom- pozitni EMBI	Bugar- ska	Srbija	Hrvat- ska	Mađar- ska	Polj- ska	Tur- ska	Rumu- nija	Ev- ropa
	725.0	291.0			52.0	185.0	696.0		472.0
2003	532.2	228.2			30.6	97.8	626.7		347.4
2004	423.5	142.6			24.1	68.3	352.5		274.6
2005	306.2	81.5	270.0		53.5	51.2	273.9		184.8
2006	198.0	81.7	214.7		71.6	59.2	223.3		149.3
2007	197.1	80.0	198.2		71.9	61.3	213.8		157.8
2008	405.0	294.8	501.5		213.1	158.0	383.1		368.9
2009	470.2	396.8	625.7		356.8	221.2	365.5		447.2
2010	300.9	244.7	419.0	293.0	275.0	155.6	221.5		247.2
2011	341.2	247.8	457.0	395.7	366.5	209.9	260.0		300.1
2012	342.3	206.4	522.5	462.0	494.6	191.9	282.0	393.7	320.7
2013 (02.jan- 03.dec.)	316.4	83.5	404.8	330.3	340.0	135.1	233.4	240.7*	264.8

2013 (03. dec..)	358	31	413	354	311	143	290	220**	305
------------------------	-----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-----

Izvor: NBS. *jan-jul 2013. **procena autora.

Posmatrano po zemljama, na početku decembra 2013. godine je prosečna vrednost EMBI indeksa bila relativno veća od prosečne u regionu za: Srbiju; Mađarsku; Hrvatsku i Tursku, a znatno povoljnija za Bugarsku i Poljsku.



1.6 Empirijska analiza javnog duga

Na osnovu izvršene **empirijske ekonometrijske analize**, ustanovili smo da postoji povezanost promena ukupnog javnog duga Srbije (**D_PUBDEBT**) i spoljnog javnog duga (**D_PUBFORDEBT**) sa promenama realne ekonomske aktivnosti (GDP) i EMBI indeksa za Srbiju i EMBI indeksa za Evropu. Analizom je obuhvaćen period od poslednjih 33 kvartala (2005Q2-2013Q2).

Uočava se da svako povećanje realne ekonomske aktivnosti u nas, mereno rastom GDP od 1%, dovodi do smanjenja ukupnog javnog duga za 0.16% i

obrnuto. Smanjenjem GDP od 1%, povećava se javni dug za 0.16%. Isto tako, smanjenje EMBI indeksa za Srbiju za 100 baznih poena, dovodi do smanjenja javnog duga Srbije za 0.007%, a smanjenje EMBI-Evropa za 100 baznih poena, dovodi do smanjenja javnog duga Srbije za 0.01% i obrnuto.

Slični su rezultati i za javni spoljni dug Srbije, što je prezentovano u narednim regresionim vezama:

Tabela 14: Ekonometrijska relacija između ukupnog javnog duga i rasta BDP i EMBI-indeksa za Srbiju (za period 2005Q2-2013Q2) je sledeća:

D_PUB-DEBT	=	- 0,163640 D4_GDP_NEUR_TR(-3)	+ 0,006802 EMBI_SRBI	+ 8,496725 DUM-MY
		(-3,939716)	(5,648509)	(4,454934)
R-squared	=	0,647911		
Adjusted R-squared	=	0,624438		
S.E. of regression	=	2,541175		
Durbin-Watson stat	=	2,042338		

Tabela 15: Ekonometrijska relacija između javnog spoljnog duga i rasta BDP i EMBI-indeksa za Srbiju (za period 2005Q2-2013Q2) je sledeća:

D_PUB-FORDEBT	=	- 0,137977 D4_GDP_NEUR_TR(-3)	+ 0,006136 EMBI_SRBI	+ 13,73141 DUM-MY
		(-2,508305)	(3,847175)	(5,436294)
R-squared	=	0,622409		
Adjusted R-squared	=	0,597236		
S.E. of regression	=	3,365400		
Durbin-Watson stat	=	1,843669		

Upotrebljene oznake imaju sledeće značenje: **D_PUBDEBT** je stopa promene javnog duga u odnosu na prethodni kvartal (u evrima, desezonirano X12 metodom); **D4_GDP_NEUR_TR** je stopa promene nominalnog GDP -a u odnosu na isti kvartal prethodne godine (u evrima, desezonirano tramo/seats metodom); **D_PUBFORDEBT** je stopa promene javnog spoljnog duga u odnosu na prethodni kvartal (u evrima, desezonirano X12 metodom); **EMBI_SRBIJA** je EMBI indeks za Srbiju; **DUMMY** je varijabla uvedena za period od dva kvartala 2012Q4-2013Q1, kada je uočen nagli rast ukupnog javnog duga i spoljnog javnog duga i **t-statistika** je data u zagradama ispod koeficijenata u ekonometrijskim relacijama.

Ograničenje ove empirijske analize je u pogledu dužine vremenskih serija (33 kvartala), tako da ćemo u narednom periodu nastaviti ekonometrijska ispitivanja sa dužim vremenskim serijama, uz ispitivanju i potencijalnih drugih eksplanatornih varijabli, koje mogu dodatno objasniti promene ukupnog javnog duga u nas.

2. FINANSIJSKO POSLOVANJE JAVNIH PREDUZEĆA U 2012/2011 GODINI

Deo javnog duga je nastao i zbog nerentabilnog poslovanja dela javnih preduzeća. Prema podacima Agencije za privredne registre (APR), u Srbiji je u 2012. godini bilo registrovano ukupno 490 javnih preduzeća i u njima je bilo zaposleno 96,7 hiljada lica.

Deo javnih preduzeća je u 2012.godini ostvario neto dobit od 6,5 milijardi dinara (oko 57,2 miliona evra), prema 9,2 milijarde dinara u 2011.godini. S druge strane, deo javnih preduzeća je u 2012. godini ostvario poslovne gubitke od oko 61 milijarde dinara, prema 16,8 milijarde dinara u 2011.godini. Dakle, neto finansijski rezultat svih javnih preduzeća u 2012.godini bio negativan, sa gubicima od 54,5 milijardi dinara (oko 479.3 miliona evra), prema 7,6 milijarde dinara u 2011.godini. Udeo neto dobiti javnih preduzeća nakon oporezivanja, je u 2012. godini u neto dobiti u privredi Srbije učestovao sa oko 1,5%, a udeo neto gubitaka čak sa oko 12,3% u neto gubicima ukupne privrede. Zbog toga Vlada Srbije preduzima mere finansijskog i organizacionog restrukturiranja javnih preduzeća. U ukupnom kapitalu privrede Srbije, kapital javnih preduzeća je u 2012. godini učestovao sa 19,7%, a aktiva javnih preduzeća u ukupnoj aktivi

privrede sa 13,4%. Kapital svih javnih preduzeća je krajem 2012. godine iznosio 1.086,4 milijardi dinara, a ukupna aktiva 1.744,8 milijardi dinara (oko 15.34 milijardi evra).

*Tabela 16: Finansijsko poslovanje javnih preduzeća u 2012/2011 godini
(Iznosi u milijardama dinara)*

	2012	2011	Indeks 2012/2011
Broj javnih preduzeća	490	485	101.0
Broj zaposlenih u javnim preduzećima (u 000)	96.7	95.8	100.9
Ukupni prihodi	491.1	490.4	100.1
Poslovni rashodi	455.7	452.6	100.7
Ukupni rashodi	544.5	497.4	109.5
Neto dobitak	6.5	9.2	
Neto gubitak	61.0	16.8	
Negativan neto finansijski rezultat	54.5	7.6	
Kapital	1086.4	1105.1	98.3
Ukupni izvori sredstava	1744.8	1660.5	105.1

Izvor: APR-javno objavljeni saopštenje, Beograd, jun 2013.

Izazovi u pogledu kretanja ukupnog javnog duga u Republici Srbiji u narednim godinama su: kretanje realne ekonomske aktivnosti i zaposlenosti u nas; redukcija eksterne neravnoteže; sprovođenje fiskalne strategije i fiskalne konsolidacije od 2014.do 2016. godine; povećanje stranih direktnih i domaćih investicija, rešavanje pitanja nelikvidnosti u privredi i nenaplativih potraživanja, ekonomska kretanja u EU u najvećih spoljnotrgovinskih partnera, povećanje efikasnosti rada javnog sektora i dr... Potrebni su krupni reformski zaokreti u naredne 2-3 godine u pravcu osetnog redukovana spoljne i unutrašnje neravnoteže, u svakoj narednoj godini i ubrzanje realne ekonomske aktivnosti. Potpuno su istrošene mogućnosti dosadašnjeg modela rasta, koji je generisao veliku neravnotežu na unutrašnjem i spoljnom planu, doveo do ubrzanog spoljnog zaduživanja i povećanja zavisnosti od spoljnih finansijera;

Potrebno je što pre popravljati uslove otpočinjanja poslovanja u Republici Srbiji, jer je u 2013/2014. godini Srbija svrstana na 93. mesto od 189 zemalja sveta, i to prema rangiranju Svetske banke i Međunarodne finansijske korporacije i

brojni drugi koordinirani sistemski i operativni zahvati i mere Vlade i drugih nadležnih institucija...

Abstract

This paper gives an empirical analysis of Serbia's public debt. Emphasis is placed on factors of growth and the level of Serbia's public debt in the period after 2000, compared to South-Eastern European countries. In October 2013, Serbia's public debt came at EUR 19.3 billion or around 61% of estimated GDP. The country's internal public debt equals around 40%, and external public debt around 60% of total public debt. In September 2013, Serbia's total external debt amounted to EUR 25.7 billion or around 83% of estimated GDP.

Domestic currency public debt accounts for around one fifth, and foreign currency debt (EUR, USD, SDR etc) for around four fifths of total public debt. In addition, total fiscal deficit amounted to 6.4% of GDP in 2012, which is why fiscal consolidation measures were launched in 2013 to reduce the deficit, in accordance with the Government's Fiscal Strategy for 2014–2016. We use in this paper the public debt methodology applied by the European Union, IMF, World Bank, and official national statistics of South-Eastern European countries.

The paper also examines the correlation and cross-correlation of Serbia's public debt with real economic activity, external disequilibrium, consolidated budget revenue, expenditure and the fiscal deficit, foreign direct investment, EMBI for Serbia etc. It also deals with the issue of securities (euro bonds and domestic securities) for the purpose of public debt financing. The analysis covers the structure of total public debt in the Republic of Serbia – internal and external public debt, currency structure of external public debt, long-term and short-term public debt, interest rates, the structure of public external debt by creditor etc. Focus is placed on public debt sustainability and fiscal consolidation measures, implemented in Serbia over the last several months, as well as recommendations of G20 and international financial institutions in regard to public debt management.

Keywords: public debt, Serbia's external debt, GDP, trade deficit, current account deficit, privatization revenues, foreign direct investments, consolidated fiscal balance, fiscal strategy, South-Eastern European countries.

LITERATURA:

Fiskalna strategija za 2014.godinu, sa projekcijama za 2015. i 2016.godinu, Vlada Republike Srbije,

Strategija upravljanja javnim dugom od 2013 do 2015.godine, Uprava za javni dug,

IMF, World Economic Outlook, April and October 2013,

Monthly Bulletin 08/2013 ECB, August 2013,

EMBI (Emerging Market Bond Index), JP Morgan's index of dollar-denominated sovereign bonds issued by the emerging market countries,

Stanje i struktura javnog duga–oktobar 2013, Ministarstvo finansijsa i privrede Republike Srbije-Uprava za javni dug Beograd, oktobar 2013,

Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2012. godini-uporedni podaci iz finansijskih izveštaja za 2011. i 2012. godinu – Agencija za privredne registre, Beograd, javno objavljeno juna 2013.godine,

Zakon o javnom dugu-,,Službeni glasnik Republike Srbije`` br.61/05 i 107/09,Beograd,

Analiza duga Srbije, Narodna banka Srbije, jun 2013,

Norbert Gaillard (2007), Fitch, Moody's and Standard and Poor's Sovereign Ratings and EMBI Global Spreads- Lessons from 1993-2007. Institut d' etudes politiques de Paris, July 2007.

Internet sajt Republičkog zavoda za statistiku;

Internet sajt Eurostat-a;

Šojić, M.Najznačajniji finansijski rezultati poslovanja privrede Srbije 2006-2010”, časopis, Ekonomski vidici” br. 1/2012.

Serbia 2010 Progress Report, European Union, Economic Commission-Staff Working Document, Brussels, 09.11.2010.

Šojić, M.: „Ekonomski nauka i prevazilaženje ekonomsko krize u nas”, Akademija ekonomskih nauka, Naučno društvo ekonomista Srbije, Ekonomski fakultet, Beograd, , u okviru naučne tribine „Ekonomski nauka i privredna kriza”, Beograd, 4. novembar 2010.godine

Internet sajt Ministarstva finansija Republike Srbije.

Šojić, M.: *Otplata spoljnog duga Republike Srbije i novi model privrednog razvoja* ``, časopis,, Ekonomski vidici``2/2012, Beograd, 14/15 jun 2012. godine,

US Business Cycle Expansions and Constrictions, NBER, Business Cycle Dating Committee, Massachusetts, 9/20/2010.

Statistički bilten, NBS, septembar 2013.

Šojić, M.: *Ekonomski kriza i indikatori ranog upozoravanja* ``, Institut

društvenih nauka-Centar za ekonomска istraživanja, Beograd, 2010.

Šojić, M. : „*Redukovanje eksterne neravnoteže ključno u novom modelu rasta*“, časopis „Ekonomski vidici“ 1/2011

„*National Bank of Serbia's Monetary Policy in Inflation Targeting Regime*“
Authors: Hinic, B., M. Sojic, M. 9th International Scientific Conference, Serbia
Facing the Challenges of Globalization and Sustainable Development, Megatrend University, Belgrade, November 25th, 2011.

Šojić, M.: „*Okončajte ovu depresiju odmah*“, NBS-info, br.37, Narodna banka Srbije, septembar/oktobar 2012,

„*Some Elements of Competitiveness of the Economy of Serbia*“, Authors: Hinic, B., M. Sojic, NBRM Conference, Skopje, 30 May 2008.

Šojić, M.: *Realni efektivni devizni kurs dinara i eksterna neravnoteža u privredi Republike Srbije*“, Interni rad, NBS, 14. 04. 2011.

Šojić, M.: „*Kako se finansira Evropska unija*“ rad objavljen u okviru publikacije „Balkan i EU“.

Victor Zarnowitz and Geoffrey H. Moore, 1982 “*Sequential Signals of Recession and Recovery*,” *Journal of Business*, Volume 55, pages 57-85.

Spoljni dug prema dužnicima i kreditorima, NBS, novembar 2013.

Stanje i struktura javnog duga, MFIN, oktobar 2013.

Investicije u osnovne fondove Republike Srbije, Saopštenje RSS br.314 od 20.11.2013.

Prilozi:

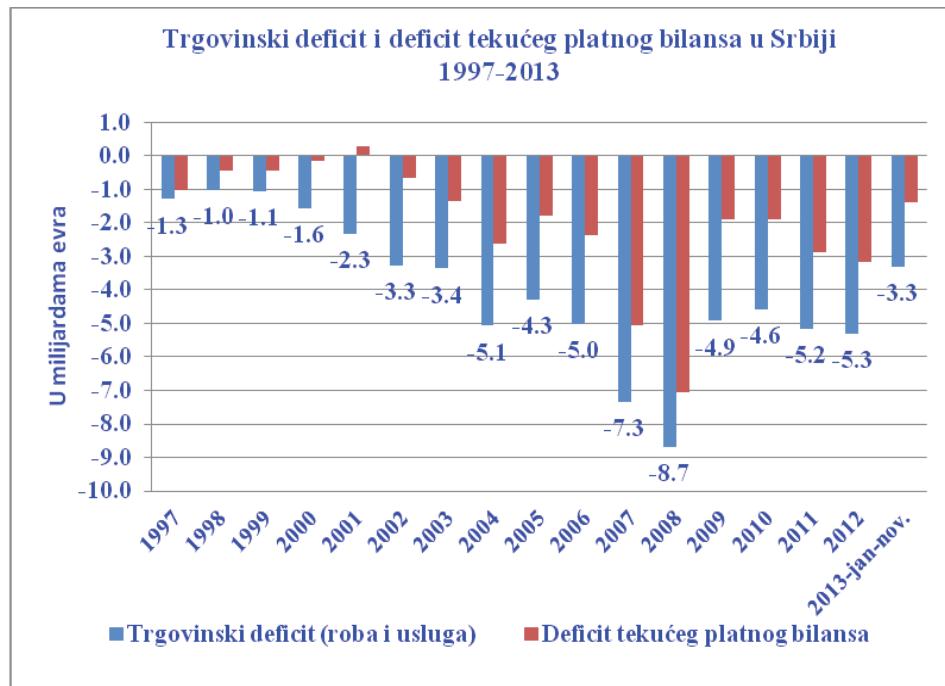
Kros korelacija (Cross-correlation): BDP-javni dug

Pomak (lag)	r	R2
0	-0.4698	0.2207
1	-0.5761	0.3319
2	-0.6258	0.3916
3	-0.6802	0.4627
4	-0.7092	0.5030
5	-0.7100	0.5041
6	-0.7087	0.5023
7	-0.6898	0.4759
8	-0.6127	0.3754

Upotrebljene oznake imaju sledeće značenje:

r = korelacioni koeficijent (correlation coefficient) sa vremenskim pomakom u kvartalima;

R2- koeficijent determinacije.



DA LI JE FISKALNA DECENTRALIZACIJA DOBRA ZA PRIVREDNI RAST?

Dejan Molnar*

E-mail: dejanmolnar@ekof.bg.ac.rs

Rezime

Poslednih godina prisutno je povećano interesovanje kreatora ekonomске politike za ekonomске, a posebno fiskalne performanse subnacionalnih entiteta/nivoa vlasti (pokrajina, regiona, subregiona, lokalnih samouprava). Ovo pitanje dodatno dobija na značaju u uslovima kada se u većini zemalja promoviše decentralizacija kao model poželjnog organizovanja državne uprave, a sa ciljem da se omogući veća demokratičnost i podstakne ekonomска aktivnost. Rad je upravo posvećen analizi stepena fiskalne decentralizacije u zemljama članicama EU, kao i analizi uticaja koji decentralizacija, pre svega fiskalna, ima na ekonomске performanse (privredni rast) pojedinih zemalja (EU, OECD, Centralne i Istočne Evrope). Cilj rada jeste i da se detaljnije razmotri stepen fiskalne decentralizacije u Srbiji, te da se utvrdi kako se naša zemlja prema ovom pokazatelju može rangirati u odnosu na druge zemlje, kao i da se izvuku određene preporuke za vođenje javne politike u ovoj oblasti.

Ključne reči: fiskalna decentralizacija, regionalizacija, privredni rast, Evropska unija, Srbija.

1. PREGLED OSNOVNIH KARAKTERISTIKA FISKALNE DECENTRALIZACIJE U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE

U mnogim razvijenim zemljama postoji trend delegiranja odgovornosti za osnovne funkcije javnog sektora sa centralnog (nacionalnog) nivoa na niže nivoe teritorijalne organizacije (regione, subregione, lokalne samouprave). Na bazi rezultata relevantnih istraživanja i studija¹ i na osnovu podataka Eurostat-a detaljnije ćemo razmotriti stepen fiskalne decentralizacije koji

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

¹ Vidi: European Commmission (2012).

detaljnije ćemo razmotriti stepen fiskalne decentralizacije koji postoji u zemljama EU. Pri tome, odvojeno ćemo posmatrati stepen decentralizacije prihoda i stepen decentralizacije rashoda, analizirajući učešća prihoda i rashoda subnacionalnih teritorijalnih entiteta/vlasti u ukupnim prihodima i rashodima centralnog budžeta zemalja EU.

1.1. Decentralizacija prihoda

Stepen decentralizacije prihoda može se meriti učešćem prihoda subnacionalnog nivoa u ukupnim budžetskim prihodima države. Dva su osnovna izvora prihoda subnacionalnog nivoa²: (a) izvorni prihodi (pre svega porezi) koje subnacionalni nivo samostalno naplaćuje/prikuplja i (b) transferi sa centralnog nivoa. Kao što se sa Grafikona 1 može videti, u 2010. godini Danska je imala najveći stepen decentralizacije prihoda. U istoj godini u Španiji i Švedskoj se oko polovine ukupnih prihoda prikuplja ili transferiše na subnacionalni nivo, dok se u znatnom broju zemalja (njih 10) ovaj procenat kreće na nivou od jedne trećine. Sa druge strane, u malim zemljama (Kipar, Malta) subnacionalni nivo raspolaže sa vrlo malim procentom ukupnih budžetskih prihoda (svega oko 5%). Tokom posmatranog petnaestogodišnjeg perioda (1995-2010) učešće subnacionalnog nivoa u ukupnim budžetskim prihodima se povećalo u najvećem broju država članica EU (u njih 20 od 27).

Kada je u pitanju struktura prihoda subnacionalnog nivoa u zemljama članicama EU situacija je sledeća³: sopstveni prihodi čine oko 50% prihoda subnacionalnog nivoa u Švedskoj, Nemačkoj, Austriji i Letoniji, a u Finskoj, Španiji, Estoniji, Slovačkoj, Češkoj, Sloveniji i Italiji, sopstveni prihodi (porezi i dr.) čine između 40 i 50% ukupnih prihoda subnacionalnog nivoa. Na drugoj strani se nalaze zemlje u čijim prihodima sopstveni prihodi učestvuju u daleko manjoj meri: 0% (Malta), manje od 10% (Grčka, Holandija i Bugarska), između 10 i 20% (Rumunija, Velika Britanija, Irska, Mađarska i Belgija). U 14 zemalja EU-27 transferi sa centralnog nivoa "popunjavaju" subnacionalne budžete sa više od 50%. Korisno je pomenuti i to da u 13 zemalja, među kojima se nalaze i one koje su decentralizovani (Švedska, Finska, Danska, Nemačka), oko 70% ukupnih poreskih prihoda koji se prikupljaju na subnacionalnom nivou čine porezi na dohodak i porezi na bogatstvo, uključujući poreze na imovinu.

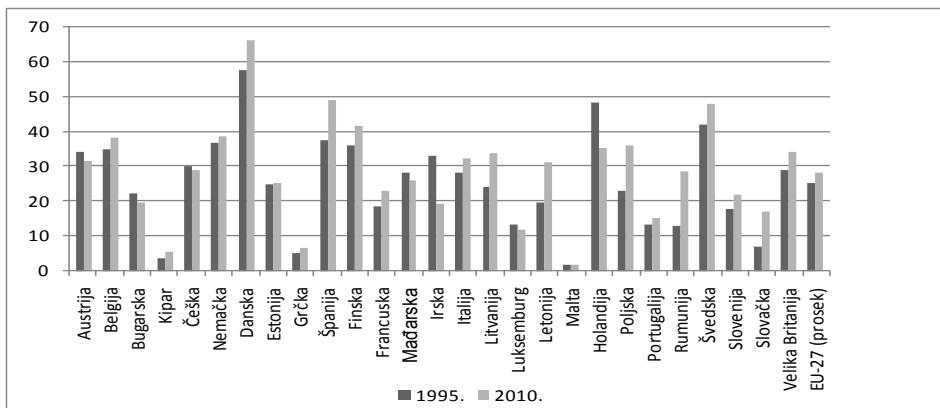
Kretanje učešća izvornih i ustupljenih prihoda lokalnih samouprava u konsolidovanim prihodima države kretalo se na nivou od 12,5% u 2002. godini

² Na ovom mestu se kao subnacionalni budžetski prihodi posmatraju zajedno i izvorni prihodi i transferisana sredstva.

³ Prema: European Commission (2012), str. 178.

do 20,9% u 2011. godini. Uzimajući u obzir da se učešće transfera u ukupnim prihodima lokalnih samouprava u periodu od 2002. do 2011. godine kretalo u proseku na nivou oko 19%⁴, može se izvesti zaključak da su prihodi lokalnog nivoa u ukupnim prihodima države konstatno rasli dostizali i do 25% u posmatranom intervalu. U tom kontekstu, može se smatrati da je u našoj zemlji prisutan relativno visok stepen fiskalne decentralizacije u pogledu decentralizovanosti prihoda.

Grafikon 1. Učešće prihoda na subnacionalnom nivou u EU



Izvor: prikaz Autora na osnovu podataka iz: European Commission (2012), str. 175.

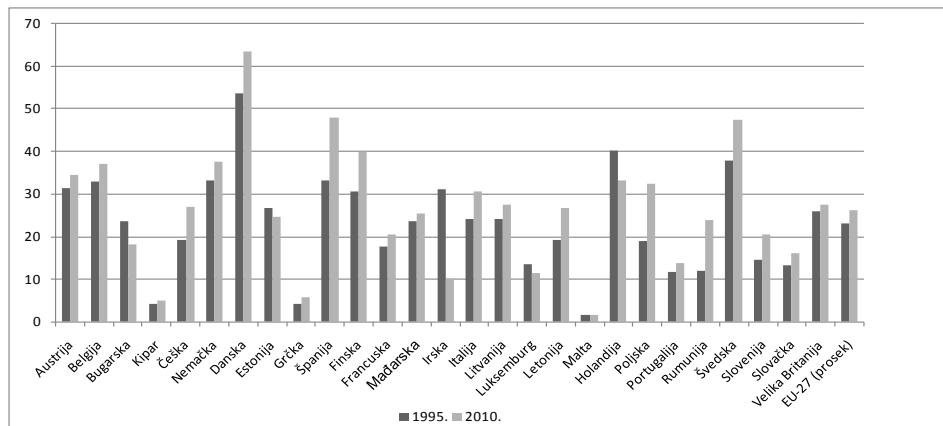
1.2. Decentralizacija rashoda

Stepen decentralizacije javnih rashoda može se meriti kao udio rashoda koji postoje u subnacionalnim⁵ budžetima u ukupnim rashodima centralnog (državnog) budžeta. Na Grafikonu 2 je predstavljeno pomenuto učešće budžetskih rashoda subnacionalnih teritorijalnih entiteta u ukupnim državnim budžetskim rashodima i u ukupnom BDP-u tokom perioda 1995-2010. godina, kao i odgovarajuće promene tokom posmatranog razdoblja.

⁴ Vidi: Bisić i Radosavljević (2012), str. 53. Prosečno učešće izvornih prihoda lokalnih samouprava u njihovim ukupnim prihodima u istom periodu bilo je na nivou od oko 38%, tako da preostaje zaključak da su ustupljeni prihodi u proseku (2002-2011.) imali učešće od oko 43%, ibid, str. 50.

⁵ U radu će se pod subnacionalnim teritorijalnim celinama smatrati svi oblici teritorijalnog organizovanja „ispod“ nacionalnog (dakle, regiji, subregioni i lokalne samouprave). Ovakav pristup pronalazimo u mnogim relevantnim studijama i naučnim člancima koji za predmet analize imaju predmetnu problematiku.

Grafikon 2. Učešće rashoda na subnacionalnom nivou u EU



Izvor: prikaz Autora na osnovu podataka iz: European Commission (2012), str. 168.

Na osnovu prezentovanih podataka (v. Grafikon 2), uočljivo je da se prema ovom pokazatelju države članice EU međusobno značajno razlikuju. U 2010. godini Danska je ubedljivo prva na listi, s obzirom da je 63,4% ukupnih rashoda u ovoj zemlji decentralizovano. Slede Španija i Švedska sa procentom decentralizovanosti rashoda od oko 47-48%, koje su praćene grupom zemalja u kojima se ovaj pokazatelj kreće na nivou od 30-40% (Finska, Nemačka, Belgija, Holandija, Poljska, Austrija, Italija). Sa druge strane se nalaze zemlje u kojima je stepen decentralizacije rashoda na vrlo niskom nivou: Malta (1,6%), Kipar (4,8%), Grčka (5,6%), Luksemburg (11,5%), Portugalija (13,8%), Slovačka (16%) i Bugarska (18,2%). Interesantno je zapaziti da stepen decentralizacije rashoda nije relativno viši samo u federalno organizovanim državama (Austrija, Belgija, Nemačka, Španija), već i u onim koje se mogu svrstati u grupu unitarnih (skandinavske zemlje, Holandija, Poljska). Dinamički posmatrano, primetno je da je u većini zemalja članica EU (čak u 22 zemlje) tokom posmatranog vremenskog intervala (1995-2010.) došlo do povećanja stepena decentralizacije rashoda.

Učešće rashoda jedinica lokalne samouprave u ukupnim konsolidovanim rashodima države, u periodu od 2005. do 2011. godine, u Srbiji je u proseku bilo oko 14,5%⁶. U poređenju sa drugim zemljama, u Srbiji je učešće rashoda lokalnog nivoa u ukupnim rashodima države među najnižim i naša zemlja se može svrstati u grupu sa Slovačkom, Portugalom, Irskom. U našoj zemlji ovo učešće je daleko manje nego u Danskoj, Nemačkoj, Austriji itd. Zaključak je da se, prema

⁶ Prema: Bisić i Radosavljević (2012), str. 59.

ovom pokazatelju stepena fiskalne decentralizacije, Srbija ne može svrstati u zemlje s visokim stepenom fiskalne decentralizacije. Poredеći ovaj zaključak sa onim na koji su uputili pokazatelji koji mere relativan značaj prihoda, može se uočiti da je u Srbiji obim stvarnih nadležnosti lokalnih samouprava u neskladu sa njihovim obimom prihoda.

1.3. Pokrivenost rashoda izvornim prihodima na subnacionalnom nivou – vertikalna fiskalna (ne)ravnoteža

U relevantnoj literaturi koja za predmet ima izučavanje fiskalne decentralizacije preovladava stav da su sopstveni prihodi subnacionalnog nivoa (pre svega porezi koji se prikupljaju na subnacionalnom nivou) mnogo efikasniji oblik finansiranja subnacionalnog rashoda od transfera sa centralnog nivoa. Naime, u situaciji kada se javna dobra i usluge koji su potrebni na subnacionalnom nivou finansiraju pomoću transferisanih sredstava sa centralnog nivoa, javlja se neracionalnost u trošenju ograničenih sredstava i to najmanje iz dva razloga. Prvo, rashodi nisu internalizovani na subnacionalnom nivou u potpunosti, jer troškove delom snose i oni koji su “izvan” konkretnog područja. Drugo, odgovorni na subnacionalnom nivou, kao po pravilu, očekuju da će u slučaju kada rashodi subnacionalnog nivoa prevazilaze prihode, razliku tj. deficit “pokriti” centralna vlada, što za efekat ima pojavu tzv. “mekog budžetskog ograničenja” na subnacionalnom nivou, koje može imati negativne implikacije na fiskalnu ravnotežu nacionalnog (centralnog) budžeta.

Tabela 3. Pokrivenost subnacionalnih rashoda sopstvenim prihodima

Država	1995.	2010.	apsolutna promena (p.p.)
Austrija	42,2	48,6	6,4
Belgija	15,1	19,9	4,8
Bugarska	32,4	8,7	-23,7
Kipar	28,6	22,7	-5,9
Češka	41,2	40,3	-0,9
Nemačka	50,9	51,7	0,8
Danska	48,6	34,1	-14,5
Estonija	43,5	46	2,5
Grčka	10	7,1	-2,9
Španija	26,9	37	10,1
Finska	49,8	45,8	-4
Francuska	45,5	36,4	-9,1
Madarska	20,6	18,9	-1,7
Irska	6,3	13	6,7
Italija	24	38,9	14,9
Litvanija	61,4	28,3	-33,1
Luksemburg	39	30,2	-8,8
Letonija	75,6	47,5	-28,1
Malta	0	0	0
Holandija	5,2	8,1	2,9
Poljska	42,7	26,7	-16
Portugalija	33,3	30,6	-2,7
Rumunija	59,5	11,2	-48,3
Švedska	57,5	62,5	5
Slovenija	31,2	39,2	8
Slovačka	25	37	12
Velika Britanija	11	12,9	1,9
EU-27 (prosek)	34,33	29,75	-4,58

Izvor: European Commission (2012), str. 179.

Međutim, postoje brojni argumenti u korist tvrdnje da nije poželjno da se svi rashodi na subnacionalnom nivou finansiraju sopstvenim prihodima subnacionalnog nivoa. Neki od njih su: (a) ekonomija obima i kompleksnost administriranja pojedinih poreza, (b) prostorna mobilnost poreske osnovice, primera radi kapitala i investicija, te posledična mogućnost pojave "poreskih ratova" između subnacionalnih entiteta u cilju njihovog privlačenja, (c) smanjenja stabilnost poreskih prihoda subnacionalnog nivoa, (d) potreba da se sa centralnog nivoa vodi politika ravnomernog teritorijalnog razvoja, koja podrazumeva redistribuciju sredstava od bogatijih ka siromašnijim subnacionalnim područjima itd. Naravno, snaga ovih argumenata je relativna u zavisnosti od poreskog oblika. U literaturi se može pronaći visok stepen saglasnosti oko toga da oporezivanje ličnih i korporativnih (kompanijskih) prihoda treba da bude centralizovano, kao i

administriranje poreza na dodatu vrednost, dok se porezi na nepokretnu osnovicu (kao što su porezi na imovinu i sl.) mogu prikupljati na subnacionalnom nivou.

Imajući u vidu navedeno, u Tabeli 3. prikazan je stepen u kojem su izdaci subnacionalnog nivoa u zemljama EU "pokriveni" njihovim sopstvenim (izvornim) prihodima. Pretpostavka od koje se polazi jeste da što je manja razlika između subnacionalnih rashoda i prihoda, odnosno što je manja zavisnost subnacionalnog nivoa od transfera sa centralnog nivoa, to je efikasniji odnos između različitih nivoa državne uprave u pogledu fiskalne discipline, tj. odgovornog i racionalnog trošenja oskudnih sredstava.

Osnovni zaključak koji se može izvesti na osnovu raspoloživih podataka jeste da ne postoji izraženo visok stepen pokrivenosti rashoda prihodima subnacionalnog nivoa – samo u dve zemlje je ova pokrivenost u 2010. godini bila iznad 50% (u Švedskoj i Nemačkoj). Dinamički posmatrano, u periodu 1995–2010. godina, iako nema neke pravilnosti u zemljama EU, može se primetiti da je prisutno smanjivanje pomenute pokrivenosti u čak 13 zemalja (ono je bilo najizraženije u Rumuniji, Litvaniji, Letoniji, Bugarskoj) i da je ono bilo veće nego što je bilo povećanje u drugoj grupi zemalja u kojima se pokrivenost rashoda povećala (u Španiji, Italiji, Slovačkoj, v. Tabelu 3). Pregled je pokazao da u EU postoji trend povećanja fiskalne decentralizacije u većini zemalja, kako u slučaju posmatranja rashoda, tako i slučaju kada se analiziraju prihodi, mada rešenja po pojedinačnim zemljama nisu unificirana.

2. UTICAJ FISKALNE DECENTRALIZACIJE NA PRIVREDNI RAST

Cilj u ovom delu teksta jeste da se bliže rasvetli odnos između stepena fiskalne decentralizacije i privrednog rasta. Na osnovu analize relevantne literature, pokušaćemo da odgovorimo na pitanje da li veći stepen fiskalne decentralizacije doprinosi povećanju društvenog proizvoda na nacionalnom nivou. Najpre ćemo pomenuti odnos međuzavisnosti razmotriti sa teorijskog aspekta, a potom, predstaviti rezultate relevantnih empirijskih istraživanja (sprovedenih na uzorcima različitih zemalja/grupa zemalja tokom poslednje decenije) u nameri da sistematizujemo moguće odgovore.

Osnovni argument koji se navodi u korist fiskalne decentralizacije je da ona poboljšava efikasnost javnog sektora i time doprinosi ekonomskom razvoju na dugi rok. Naime, ekomska efikasnost je veća jer lokalni nivo upravljanja

(lokalne vlasti) bolje poznaje uslove poslovanja, specifične okolnosti i preferencije lokalnog stanovništva i privrede nego što ih razume neka udaljena centralna vlast, pre svega zbog fizičke i institucionalne blizine⁷. Ovaj argument je naročito važan u manje razvijenim zemljama, u kojima je, usled nedostatka tržišnih mogućnosti, populacija “osudena” na pomoć centralnog nivoa vlasti, koji sa svoje strane ne poznaje najbolje lokalne potrebe. Dakle, jedna od inicijalnih premeta jeste da decentralizacija doprinosi mobilizaciji lokalnih resursa⁸. Pomenuta alokativna efikasnost naročito dolazi do izražaja, kako je to primetio Oates još 1972. godine, u uslovima kada postoji visok stepen poklapanja u pogledu decentralizovanosti rashoda i prihoda. Isto tako, u situaciji kada su državni rashodi decentralizovani i u skladu su sa preferencijama lokalnih slojeva, tada postoji veći stepen socijalnog blagostanja, što povratno pozitivno deluje na ekonomske performanse⁹. Jer, kada su preferencije za javnim dobrima i uslugama različite po regionima i lokalnim zajednicama, centralistički vođenje javne politike, koje su po pravilu unificirane, vode ka suboptimalnim rešenjima (*consumer inefficiency*)¹⁰. U situaciji kada niži nivoi imaju mogućnost da samostalno donose odluke (postoji fiskalna decentralizacija), dolazi do takmičenja između različitih nivoa vlasti što doprinosi efikasnijoj proizvodnji javnih dobara i usluga. Konačno, u literaturi se ističe još jedan važan argument u korist (fiskalne) decentralizacije – u pitanju je proces koji podstiče demokratičnost, participaciju građana i, kao takav, doprinosi transparentnosti i odgovornosti javnih vlasti. Preterana centralizacija smanjuje ono što je najvažnije i najvrednije u jednom društvu i sistemu odlučivanja, a to je sposobnost da se donose odluke koje su u interesu najvećeg broja građana i to na nivou koji je “najbliži” građanima (u pitanju je princip demokratičnosti). Pored ovoga, izražena centralizacija uzrokuje i čitav niz drugih neekonomskih (socijalnih) negativnosti (prekomerna centralizacija fiskalnog sistema je materijalna osnova koncentracije društvene moći).

Ipak, treba istaći i to da decentralizacija (autonomija) nije nužno garant ekonomskog razvoja lokalne zajednice i nacionalne privrede. Uspeh je dominantno determinisan institucionalnom razvijenošću, kao i kapacitetom lokalnih zajednica (lokalnih lidera i njihove administracije) da preuzmu obavljanje poslova, ali i odgovornost za ostvarene rezultate. Pre preuzimanja konkretnih koraka/poteza, treba uočiti i potencijalne rizike koji su povezani

⁷ Vidi: Gemmell (2009), str. 8; Rodrigues-Pose and Kröijer (2009), str. 1.

⁸ Rodrigues-Pose and Ezcurra (2010), str. 6.

⁹ Prema: Oates (1999).

¹⁰ Vidi: Rodrigues-Pose and Kröijer (2009), str. 4.

sa procesom decentralizacije. Ukoliko nisu zadovoljeni osnovni preduslovi za njeno sprovođenje, decentralizacija može da prouzrokuje više štete nego koristi. Nespremne lokalne zajednice mogu se suočiti sa: smanjenjem kvaliteta i efikasnosti prilikom obavljanja javnih poslova, isuviše velikim zahtevima postavljenih pred nedovoljno sposobljene predstavnike lokalnih vlasti, sukobom prioriteta na lokalnom nivou, sa nepotizmom i porastom korupcije, zatim sa bespotrebnim uveća(va)njem lokalne administracije itd. Prilikom izrade strategije decentralizacije moraju se uzeti u obzir sposobnosti pojedinaca, lokalnih organizacija i institucija za izvršavanje prenetih/preuzetih poslova i ovlašćenja.

Ni teorijski stavovi nisu u potpunosti na strani većeg stepena decentralizacije. Prvo, sa povećanjem fiskalne decentralizacije i takmičenja između subnacionalnih entiteta može doći do izražene mobilnosti pojedinaca, domaćinstava i preduzeća (koji predstavljaju poresku osnovicu) u nameri da sebi obezbede povoljniji tretman, što ima negativan uticaj na teritorijalnu distribuciju javnih resursa (neka područja mogu ostati bez budžetskih prihoda, pa neće moći da finansiraju izdatke za javna dobra i usluge). Pomenuto može imati vrlo negativne imlikacije na dinamiku privrednog rasta, jer izražene regionalne nejednakosti (u dohotku, infrastrukturi, stepenu obrazovanja stanovništva, nivou zdravstvene zaštite itd.) koje nastaju kao posledica fiskalnog kapaciteta različitih područja, imaju negativan uticaj na stopu rasta nacionalne privrede. U manje razvijenim subnacionalnim entitetima nema ni kvalitetnih institucionalnih, niti ljudskih kapaciteta neophodnih za donošenje kvalitetnih razvojnih odluka i njihovo sprovođenje. U ovom kontekstu, javne politike i javni sektor koji su više centralizovani mogu obezbiti veću teritorijalnu jednakost u zastupljenosti proizvodnih (ekonomskih i neekonomskih) činilaca. Fiskalna decentralizacija može imati negativne efekte na privredni rast usled nemogućnosti adekvatne koordinacije u situaciji kada postoji mnogo različitih entiteta koji samostalno odlučuju o zaduživanju i trošenju i time utiču na državne javne finansije. Isto tako, često su subnacionalni nivoi nedovoljno veliki da bi mogli da iskoriste ekonomiju obima u domenu proizvodnje javnih dobara i usluga, što vodi ka neracionalnom trošenju, dupliranju kapaciteta i sl. Bliskost koja postoji na nižim nivoima između predstavnika vlasti i privatnog sektora može pogodovati koruptivnim radnjama, nepotizmu, klijentelizmu i urušavati ekonomski rast. Neodgovorne i nedovoljno obazrive političke elite na subnacionalnom nivou mogu kreirati ogromne fiskalne deficitne, koji se prenose na nacionalni nivo, jer prekomernim zaduživanjem, iznad mogućnosti otplate dugova, opterećuju nacionalni budžet koji se pojavljuje kao "spasilac" (pokrivaju se dugovi subnacionalnog budžeta iz centralnog budžeta). Preuzimanjem obaveza pojedinih subnacionalnih vlasti, sa jedne strane se kreira

deficit na centralnom nivou, što je, sa druge strane, u suprotnosti sa principom pravičnosti (socijalizacija izdataka/gubitaka). Povećanje rashoda centralnog budžeta, izaziva dodatno zaduživanje centralne Vlade, što deluje u pravcu povećanja inflacije i makroekonomske nestabilnosti, uzrokujući pad privredne aktivnosti.

Tabela 4. Veza između stepena decentralizacije i privrednog rasta

Autor (godina)	Uzorak na kojem su vršena testiranja	Vremenski period	Osnovni nalazi/rezultati
Akai i Sakata (2002)	SAD	1988-1996.	Pozitivna i statistički značajna veza.
Baskaran i Feld (2009)	23 zemlje iz grupe OECD	1975-2001.	Negativna, ali ne i snažna (izražena) veza.
Davoodi i Zou (1998)	46 zemalja	1970-1989.	<u>zemlje u razvoju</u> : negativna, ali nesignifikantna veza; <u>zemlje OECD-a</u> : nije utvrđeno postojanje veze.
Lim i Lim (2005)	51 zemlja	1997-2001.	Pozitivna i statistički značajna veza.
Lin i Liu (2000)	Kina	1970-1993.	Pozitivna i statistički značajna veza.
Rodrigues-Pose i Bwire (2004)	Nemačka, Indija, Italija, Meksiko, Španija, SAD	Različiti periodi do 2001. godine	Uglavnom statistički nesignifikantna veza, sa izuzetkom Meksika, SAD-a i delom Indije, u kojima je utvrđeno postojanje negativne veze.
Stansel (2005)	SAD	1960-1990.	Pozitivna i statistički značajna veza.
Thießen (2003)	26 zemalja	1973-1998.	Veza tipa obrnuto "U".
Thornton (2007)	19 OECD zemalja	1980-2000	Statistički nesignifikantna veza.
Woller i Phillips (1998)	23 manje razvijene zemlje	1974-1991.	Nije utvrđeno postojanje nikakve veze.
Zhang i Zou (2001)	Kina	1980-1992	Negativna i statistički značajna veza.
Zhang i Zou (1998)	Kina	1987-1993	Negativna i statistički značajna veza.
Rodrigues-Pose i Ezcurra (2010)	21 OECD zemlja	1990-2005.	Negativna i statistički značajna veza.
Gemmell, Kneller i Sanz (2009)	23 OECD zemlje	1972-2005.	Decentralizacija rashoda deluje negativno, a decentralizacija prihoda pozitivno na privredni rast; konvergencija u stepenu decentralizacije rashoda i prihoda pozitivno deluje na privredni rast.
Zhang i Zou (1998)	Kina	1986-1992.	Ako su subnacionalni rashodi visoko decentralizovani, dodatna decentralizacija usporava rast.
Rodrigues-Pose i Kruijer (2009)	16 zemalja Centralne i Istočne Europe	1990-2004.	Postojanje negativne veze između: (a) stepena decentralizovanosti rashoda i privrednog rasta i (b) učešća transfera sa centralnog nivoa i privrednog rasta. Pozitivna veza postoji između obima izvornih prihoda subnacionalnih nivoa i privrednog rasta.
Enikolopov i Zhuravskaya (2003)	21 razvijena i 70 zemalja u razvoju	1975-2000.	Pozitivna veza za manje razvijene zemlje.

Izvor: Gemmell, (2009), str. 10-18; Rodrigues-Pose and Ezcurra (2010), str. 33; Asatryan (2010), str. 17-22 (uz modifikaciju autora – D.M.).

Na kraju, ukoliko sumiramo pozitivne i negativne efekte fiskalne decentralizacije na privredni rast, možemo uočiti da postoje kvalitetni argumenti za obe alternative. Stoga i ne treba da čudi to što rezultati empirijskih istraživanja nisu doprineli decidnjem opredeljenju za jednu od njih. Naprotiv, empirijska literatura, takođe, ističe razlike u pogledu zaključaka o uticaju decentralizacije na ekonomski rast, budući da je pomenuta međuzavisnost dominantno određena kontekstom u kojem je analizirana. U tom smislu, postoje stavovi da je fiskalna decentralizacija primerenija i poželjnija alternativa u razvijenim zemljama, a da je verovatnije da će u manje razvijenim i zemljama u razvoju njen uticaj na privredni rast biti negativan.

Teorijska razmatranja očito nisu dovoljna da bi dala jedinstven i nedvosmislen odgovor na pitanje kakav odnos zapravo postoji između stepena fiskalne decentralizacije i stope privrednog rasta? No, dok teorija ukazuje na to da je pozitivan odnos verovatan, empirijska istraživanja i literatura ne nude ubedljive argumente za ovakve stavove¹¹. U Tabeli 4 dat je tabelaran prikaz relevantnih empirijskih istraživanja i njihovih osnovnih nalaza.

Moglo bi se reći da je empirijska literatura iz ove oblasti “podeljena”: jedna grupa istraživanja potvrđuje pozitivan odnos decentralizacije i rasta, a druga grupa radova stoji na stanovištu da postoji negativan odnos između posmatranih varijabli¹². Razlog je što ne postoje potpuna saglasnost i unificirani pristup prilikom merenja decentralizacije i njenog uticaja na privredni rast, a i kada se koriste iste metodologije, razlikuju se uzorci, pristupi, kao i primenjene analitičke metode. Istraživanja nisu sprovedena sistematicno, uzorci na kojima se ispitivala međuzavisnost su različiti, a razlikuju se i vremenski intervali. Sve to vodi do različitih rezultata i upućuje na izvestan stepen obazrivosti prilikom izvođenja zaključaka.

Ipak, mogu se izvući i određene pravilnosti. Fiskalna decentralizacija daje, po pravilu, bolje rezultate: u razvijenijim državama, u uslovima kada postoji veća pokrivenost subnacionalnih rashoda sopstvenim prihodima, u uslovima kada u strukturi ukupnih subnacionalnih prihoda značajno učešće imaju sopstveni

¹¹ Prvi empirijski radovi koji su direktno ispitivali kakav uticaj fiskalna decentralizacija ima na privredni pojavili su se krajem 1990-ih. Vidi: Asatryan, Z. (2010), „Fiscal Decentralization and Economic Growth in OECD Countries: A Bayesian Model Averaging Approach“, Humboldt-Univerzität zu Berlin, str. 8.

¹² Vidi: Rodrigues-Pose, A. and A. Kröller (2009), „Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe“, *LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series, Paper No. 12/2009*, str. 4.

prihodi, onda kada subnacionalni nivoi imaju slobodu da samostalno određuju visinu određenih poreskih stopa, naknada, taksi i sl., a ne samo da ih administriraju/prikupljaju, u situaciji kada postoji jasna podela nadležnosti u domenu finansiranja izdataka (rashoda) između različitih nivoa vlasti i kada je raspodela nadležnosti izvršena u skladu sa načelom efikasnosti proizvodnje javnih dobara i usluga. Sa druge strane, u zemljama „mlade“ demokratije (npr. u kojima je dugo vremena unazad postojao centralistički sistem u oblasti upravljanja javnim sektorom), naglo sprovedena decentralizacija može proizvesti više štete nego koristi. Pomenuta mogućnost po pravilu postaje verovatan ishod onda kada se proces fiskalne decentralizacije započne „snažnim“ delegiranjem prihoda bez „prebacivanja“ odgovarajućih nadležnosti (rashoda) nižim teritorijalnim celinama. Nepostepeno ustupanje administriranja (evidentiranja/obuhvata, prikupljanja, naplate, upotrebe i sl.) određenih oblika fiskalnih prihoda lokalnom nivou može biti uzrok ekonomskih neefikasnosti. Stručna i tehnička nepripremljenost, nepostojanje dovoljnog broja sposobljenost kadrova, korupcija, i nepotizam samo su neki od razloga koji uzrokuju negativan efekat decentralizacije na ekonomski rast.

3. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Regionalizacija i decentralizacija podrazumevaju razvrstavanje i raspodelu nadležnosti, prava i obaveza između različitih nivoa – lokalnog, regionalnog i nacionalnog. U tekstu su istaknute i detaljnije analizirane neke od prednosti i nedostataka (opasnosti) decentralizacije, kao i njen uticaj na ekonomske performanse. Argumentacija koja je iznesena može biti od pomoći prilikom sagledavanja mogućih alternativa koje stoje pred kreatorima ekonomske politike. Pri tome, važno je razumeti da se izbor ne odnosi na pitanje da li treba decentralizovati, već na pitanje kako je najbolje izvršiti decentralizaciju.

U radu je izvršeno poređenje Srbije sa zemljama članicama EU, kada je u pitanju stepen fiskalne decentralizacije. Utvrđeno je da naša zemlja spada u red decentralizovanih, kada se kao pokazatelj posmatra učešće izvornih prihoda lokalnih samouprava u ukupnim prihodima. Prema pomenutom indikatoru, Srbija je u rangu sa tradicionalno visokodecentralizovanim zemljama, što upućuje na zaključak na to da je proces fiskalne decentralizacije u našoj zemlji tokom prethodnih godinama intenziviran, bar kada su u pitanju obim i dinamika prihoda lokalnih samouprava. Sa druge strane, učešće rashoda lokalnih samouprava u ukupnim rashodima države je na nižem nivou od proseka za zemlje EU. Pomenuta

činjenica relativizuje uspešnost i kvalitet započetog procesa decentralizacije u Srbiji. Struktura rashoda lokalnih samouprava u Srbiji (dominiraju tekući izdaci – zarade i subvencije), govori u prilog zaključku da fiskalna decentralizacija nije unapredila efikasnost u domenu javne potrošnje. Budući da ni ekonomска teorija ni praksa ne nude jednoznačne odgovore u vezi sa optimalnim nivoom fiskalne decentralizacije u jednoj zemlji, ostaje da se konstatiše da je za našu zemlju nužno uskladivanje stepena decentralizacije prihoda i rashoda.

IS FISCAL DECENTRALIZATION GOOD FOR ECONOMIC GROWTH?

Abstract

In the last few years, there has been an increased interest from the creators of economic policy for economic and especially fiscal performances of sub-national entities/levels of government (provinces, regions, sub-regions, local self-governments). This issue additionally gains importance in conditions when most of the countries are promoting decentralisation as a preferable organisation model for public administration, with the aim of ensuring higher democracy and motivating economic activity. This paper is dedicated to the analysis of the degree of fiscal decentralisation in EU member states, as well as to the analysis of influences that decentralisation, primarily fiscal one, has on economic performance (economic growth) of certain countries (EU, OECD, Central and Eastern Europe). The goal of the paper is also to review in more detail the degree of fiscal decentralisation in Serbia, and to determine where our country ranks according to this indicator compared to other countries, as well as draw certain lessons from managing public policy in this area.

Keywords: fiscal decentralization, regionalization, economic growth, European union, Serbia.

LITERATURA

Akai, N. and M. Sakata (2002), „Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States“, *Journal of Urban Economics* 52.

Armstrong H and J. Taylor (2000). *Regional Economics and Policy*, Blackwell Publishing, Oxford.

Asatryan, Z. (2010), „Fiscal Decentralization and Economic Growth in OECD Countries: A Bayesian Model Averaging Approach“, Humboldt-Universität zu Berlin.

Baskaran T. and L. P. Feld (2009), „Fiscal Decentralization and Economic Growth in OECD Countries: Is there a Relationship?“, CESIFO Working Paper NO. 2721.

Bisić, M. i G. Radosavljević (2012), „Stepen fiskalne decentralizacije u Republici Srbiji: pokazatelji i poređenja“, *FINANSIJE Časopis za teoriju i praksu finansija*, 67 godina, br. 1–6/2012.

Davoodi, H. and H. Zou (1998), „Fiscal Decentralization and Economic Growth A Cross-Country Study“, *Journal of Urban Economics* 43.

European Commission (2012), Report on Public finances in EMU 2012, European Economy 4|2012, Economic and Financial Affairs.

Gemmell, N Rich at all. (2009), „Fiscal decentralization and economic growth in OECD countries: matching spending with revenue decentralization“, P. T. N.o 6/09.

Lin, J. Y. and Z. Liu (2000), „Fiscal decentralization and economic growth in China“, *Economic Development and Cultural Change* 49.

Oates, W.E. (1999): “An essay on fiscal federalism”, *Journal of Economic Literature*, n.º 37(2).

Rodrigues-Pose, A. and A. Krøijer (2009), „Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe“, LSE ‘Europe in Question’ Discussion Paper Series, Paper No. 12/2009.

Rodrigues-Pose, A. and R. Ezcurra (2010). „Is fiscal decentralization harmful for economic growth? Evidence from the OECD countries“, Imdea Working Papers Series in Economics and Social Sciences 2010/09, Madrid.

Stansel, D. (2005), „Local decentralization and local economic growth: A cross-sectional examination of US metropolitan“, *Journal of Urban Economics* 57.

Thornton, J. (2007), „Fiscal decentralization and economic growth reconsidered“, *Journal of Urban Economics* 61.

Zakon o finansiranju lokalne samouprave („Službeni glasnik RS“, br. 62/2006).

Zakon o izmenama i dopunama Zakona o finansiranju lokalne samouprave („Službeni glasnik RS“, br. 47/2011).

MOGUĆNOSTI ZA ZNAČAJNIJE USMERAVANJE PRILIVA DOZNAKA U ŠTEDNJU I INVESTICIJE U SRBIJI

Mirjana Gligorić*

E-mail: gligoric@ekof.bg.ac.rs

Irena Janković*

E-mail: irenaj@ekof.bg.ac.rs

Rezime

Doznake predstavljaju dominantan i stabilan priliv inostranih sredstava velikog broja zemalja u razvoju – što je slučaj i u Srbiji. Recesija koja je zadesila mnoge zemlje sa nastankom globalne krize ponovo potvrđuje zapažanje ekonomske literature da su tokovi doznaka znatno manje osetljivi na privredne cikluse i ekonomske šokove nego strane direktnе investicije i drugi privatni i državni tokovi kapitala. S obzirom na to da su doznake relativno stabilni novčani priliv, zemlje u razvoju imaju brojne kratkoročne koristi koje se ogledaju u višem nivou životnog standarda, i time povećanju tekuće potrošnje, smanjenju siromaštva i nejednakosti. Međutim, države bi u većoj meri mogле uticati na obezbeđivanje privrednog rasta i razvoja u dugom roku ukoliko bi doprinele većem usmeravanju doznaka u štednju i investicije. Takođe, pored činjenice da doznake bitno smanjuju volatilnost bruto domaćeg proizvoda, stvaranje mogućnosti da se priliv doznaka pretežno odvija formalnim kanalima – kroz bankarski sistem i finansijska tržišta – omogućilo bi kreiranje relativno stabilnog finansijskog sistema, i time dodatno ubrzalo privredni rast i razvoj. Za Srbiju – na osnovu raspoloživih podataka, a imajući u vidu relativno nerazvijeno finansijsko tržište, visoku privatnu tražnju i nizak nivo investicija – konstatujemo da se dominantan deo primljenih doznaka usmerava u tekuću potrošnju i neproduktivne namene. Stoga, na kraju rada dajemo preporuke za Srbiju i slične zemlje u razvoju, čija primena bi dovela do efikasnije upotrebe ovih novčanih sredstava i većih koristi, koje se pre svega ogledaju u povećanoj finansijskoj stabilnosti i značajnjem doprinosu privrednom rastu zemlje u budućnosti.

Ključne reči: doznake, privredni rast, finansijska stabilnost, Srbija

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

1. UVOD: PRILIV DOZNAKA U SRBIJU

U zemljama u razvoju prisutna je tendencija stalnog rasta priliva sredstava po osnovu doznaka radnika iz inostranstva tokom poslednjih decenija. Procenjeno je da je u 2012. godini registrovani iznos priliva doznaka u ove zemlje dostigao čak 401 milijardu američkih dolara. Smatra se da će se rast doznaka nastaviti u narednim godinama i da će u 2015. godini ovi tokovi dostići iznos od oko 515 milijardi dolara.

Dozname radnika predstavljaju bitan i relativno stabilan izvor inostranih finansijskih sredstava koji je po vrednosti odmah iza stranih direktnih investicija, a prevazilazi - često i višestruko - vrednost zvanične inostrane pomoći i privatnih tokova kapitala. Ipak, i dalje je u velikoj meri prisutan problem transfera značajne količine ovih sredstava neformalnim putem i time nemogućnost evidentiranje stvarnog iznosa ovih priliva, koji je posebno izražen u zemljama sa nedovoljno razvijenim finansijskim sistemom i političkom i ekonomskom nestabilnošću.

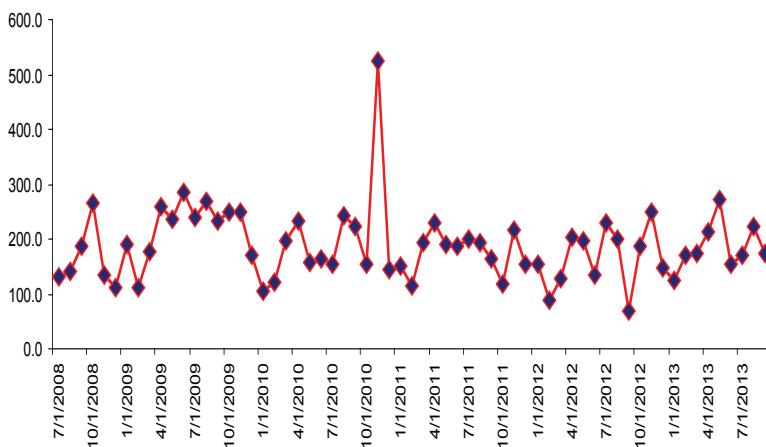
Teorijski i empirijski radovi nedvosmisleno potvrđuju pozitivan uticaj doznaka na socijalnu poziciju i potrošnju lokalnog stanovništva. Ipak, u poslednje vreme se veći akcenat stavlja na analiziranje potencijalnog uticaja doznaka na štednju građana i investicije kojima bi se značajnije podstakao privredni rast. Reč je o mogućem kanalisanju sredstava u kupovinu zemljišta, nekretnina, finansijsku imovinu, osnivanje i poslovanje malih i srednjih preduzeća, obrazovanje, itd.

U Srbiji dozname iz inostranstva predstavljaju posebno značajan izvor inostranog kapitala dugi niz godina. U periodu od početka krize absolutni iznos doznaka prevazilazi sve ostale kategorije inostranih priliva iz zvaničnih i privatnih izvora. Ipak, Srbija je rangirana u grupu zemalja u razvoju koju karakterišu visoki troškovi transfera ovih finansijskih sredstava. Provizije koje se naplaćuju za transfer novca u Srbiju su, u procentima izraženo u odnosu na iznos poslate sume, relativno više za manje iznose što destimuliše migrante da šalju novac formalnim kanalima. To je u osnovi problema visokih priliva doznaka neformalnim kanalima u Srbiju i izostanka njihovog usmeravanja u produktivne aktivnosti. Procenjuje se da je između dve i tri četvrtine poslatih doznaka u Srbiju zvanično neregistrovano (Suki, 2006), od čega se samo mali deo sredstava investira, što smanjuje potencijal privrednog rasta i razvoja naše zemlje.

Srbija beleži značajne godišnje prilive sredstava po osnovu doznaka. U periodu od 2007-2012. u proseku je priliv ovih sredstava iznosio 2,24 milijarde evra (7,5% BDP-a) godišnje. Takav iznos je za 70% bio iznad prosečnog godišnjeg priliva po osnovu stranih direktnih investicija u istom

periodu. Procenjuje se da je priliv doznaka u 2013. godini iznosio približno 2 milijarde evra, ili oko 11% BDP-a.¹ Posebno je važno istaći da se prilivi po ovom osnovu mogu oceniti kao stabilni, što je i empirijski potvrđeno ekonometrijskom proverom stabilnosti priliva ovih sredstava u Srbiju (v. Janković i Gligorić, 2012, str. 215-236; Gligorić i Janković, 2013, str. 212-222).

Grafikon 1. Prilivi doznaka u Srbiju, u milionima evra



Izvor: Prikaz autora prema podacima NBS

Međutim, ključno pitanje za Srbiju jeste utvrđivanje vrednosti sredstava od doznaka koja se upotrebljavaju za tekuće potrebe (u tekućoj potrošnji), nasuprot iznosu koji preostaje za štednju i investicije. S obzirom na to da trenutno nije moguće izvršiti detaljniju empirijsku ocenu ovoga odnosa usled ograničenja kod dostupnosti podataka, možemo pretpostaviti - uzimajući u obzir činjenicu da je Srbija zemlja u razvoju koju karakterišu relativno nerazvijeno finansijsko tržište, visoka privatna tražnja i nizak nivo investicija - da se dominantan deo primljenih doznaka usmerava u tekuću potrošnju i neproduktivne namene.

Pre svega, doznake poslate u Srbiju pomažu lokalnom stanovništvu da reši deo postojećih finansijskih problema i većinom se koriste za tekuću bazičnu potrošnju. Najveći deo poslatih sredstava ima altruističke motive u osnovi. U jednom istraživanju koje se bavilo ispitivanjem izvora finansiranja za zemlje u razvoju i tržištem doznaka u Srbiji i Švajcarskoj navedeno je da: „Domaćinstva u

¹ Podaci Narodne banke Srbije zaključno sa III kvartalom 2013. godine.

Srbiji koriste najveći deo iznosa primljenog po osnovu doznaka iz Švajcarske da pokriju tekuće troškove života i bazičnu potrošnju. Ovo posebno važi za starije primaoce sredstava. Doznačeni iznosi se uglavnom koriste za: usluge (voda, električna energija i gas), telefonske račune, gorivo, poljoprivredne mašine, hranu, lekove i zdravstvene usluge, opremu za domaćinstvo, nameštaj. Dognake se jako retko koriste za druge namene. Pored bazične potrošnje, primaoci u malom procentu koriste sredstva i za edukaciju i medicinske usluge“ (SECO, 2007, str. 17).

Važno je primetiti da se u Srbiji može naći potvrda tzv. *hipoteze osiguranja* (engl. Insurance hypothesis, definisana u Kapur, 2003). Naime, podaci o prilivima doznaka pre i tokom poslednje krize, ukazuju na to da su doznake bile ekstremno visoke u 2009. i 2010. godini - kao posledica značajnije pomoći ugroženim porodicama u matičnoj zemlji kako bi se ublažile posledice recesije. Tabela 1. prikazuje udeo doznaka u potrošnji domaćinstava. Ovo učešće se povećalo sa prosečnog nivoa od 14% u 2007. i 2008. godini na 19,5% u 2009. i 2010. godini, da bi se smanjilo u 2012. i 2013. godini kada je domaća privreda počela da se oporavlja. Ipak, s obzirom na to da je Srbija u velikoj meri uvozno zavisna zemlja, smatramo da prilivi doznaka imaju veliki uticaj na aprecijaciju lokalne valute što rezultuje negativnim uticajem na spolnotrgovinski bilans.

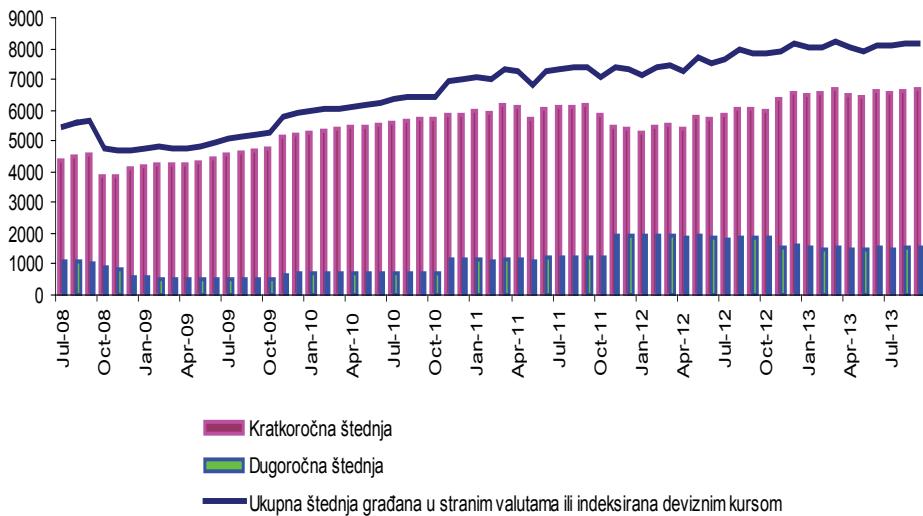
Tabela 1. Udeo doznaka u ličnoj potrošnji domaćinstava, 2007-2012. godina, u %

2007	2008	2009	2010	2011	2012
16.1	11.8	19.4	19.3	14.8	14.8

Izvor: Prikaz autora na bazi podataka Republičkog zavoda za statistiku i NBS

Uprkos tome što se depozitna baza bankarskog sektora u Srbiji konstantno uvećava, procenjuje se da veliki broj korisnika doznaka drži primljena sredstva izvan formalnog bankarskog i šireg finansijskog sektora. Dodatno, važno je napomenuti da se zvanične procene iznosa primljenih u obliku doznaka iz inostranstva delom baziraju upravo na štednji stanovništva kod bankarskog sektora što nagoveštava da se manji iznosi primljenih sredstava prenose i putem, dominantno, transakcionih i kratkoročnih depozita u potrošnju. Investicije na bazi primljenih sredstava u dugoročnije ekonomske aktivnosti su, za sada, prilično ograničene.

Grafikon 2 . Ukupna, kratkoročna i dugoročna štednja domaćinstava u inostranim valutama, u milionima evra



Izvor: Prezentacija autora na bazi podataka NBS

Stoga, imajući u vidu da se Srbija suočava sa niskim nivoom priliva kapitala iz inostranstva na bazi stranih direktnih, portfolio i drugih investicija, a uporedo se bori sa visokim eksternim neravnotežama (visokim javnim i ukupnim spoljnjim dugom, visokim deficitom tekućeg dela platnog bilansa), ograničenim i nepovoljnijim uslovima zaduživanja, kao i sporim ekonomskim oporavkom u Evropi i svetu, sredstva od doznaka će postati još značajnija u narednom periodu. Zato je posebno važno da se domaća ekonomска politika pažljivo osmisli kako bi se što efikasnije upotrebila ova stabilna sredstva. Ključna uloga države bi bila infrastrukturna i institucionalna podrška za preusmeravanje priliva doznaka od tekuće potrošnje ka štednji i investicijama, kako bi se dao pozitivan doprinos privrednom rastu i budućoj potrošnji, kreirala jača privreda i obezbedio veći životni standard građana u narednom periodu.

2. DOZNAKE KAO IZVOR POTROŠNJE I ŠTEDNJE U LOKALNOJ PRIVREDI: PREGLED RELEVANTNE LITERATURE

U ovom delu rada dajemo prikaz raspodele sredstava od doznaka na potrošnju i štednju na osnovu prethodnih empirijskih i teorijskih nalaza.

Kao osnovna determinanta načina upotrebe ovih sredstava u ekonomskoj literaturi se navodi inicijalna ekomska pozicija i životni standard domaćinstava. Naime, empirijski je pokazano da siromašnije porodice primaju viši iznos sredstava kroz doznaće i da je nivo investicija u zemlji porekla pozitivno korelisan sa nivoom dohotka i bogatstva domaćinstva primaoca. Bogatiji migranti i njihove porodice obično štede više (Osili, 2007, str. 447). Zapravo, postoji određeni granični iznos dohotka koji je neophodan za tekuću potrošnju (Balde, 2011, str. 16). Ako primljene doznaće uvećaju nivo dohotka, deo sredstava iznad te kritične granice može biti usmeren u štednju i investicije.

Doznaće su po svojoj osnovnoj nameni altruistički usmerena sredstva. To, ipak, ne znači da ova finansijska sredstva ne mogu doprineti akumulaciji kapitala u lokalnoj privredi. Prilivi sredstava po osnovu doznaće se, u suštini, mogu podeliti na dva osnovna dela – deo koji odlazi u tekuću potrošnju stanovništva i deo koji odlazi u štednju i potencijalno uvećava buduću potrošnju. To znači da doznaće mogu pored direktnog uticaja na nivo životnog standarda stanovništva imati i indirekstan uticaj, kroz štednju i investicije, na privredni rast.

Prvenstveno, doznaće obezbeđuju dodatni dohodak pojedincima/domaćinstvima, čime povećavaju tekuću potrošnju, smanjuju siromaštvo i nejednakost, i stoga su posebno važna sredstva u siromašnim zemljama. Dodatno, prema empirijskim činjenicama, prliv doznaće raste kada zemlja porekla prolazi kroz neku vrstu makroekonomskog šoka – što je u skladu sa *hipotezom osiguranja*².

I pored ovog efekta doznaće na povećavanje prosečnog dohotka i manju ranjivost na šokove, posebno je važno naglasiti njihov potencijal da povećaju

² Prema tzv. *hipotezi osiguranja*, doznaće imaju ulogu osiguranja u zemljama nižeg nivoa razvijenosti i njihov priliv u lokalnu privredu raste kada se ona suočava sa periodom negativnog privrednog ciklusa. Porast priliva doznaće duguje se činjenici da pošiljalac doznaće ima pozitivan šok na dohodak – usled devalvacije valute u zemlji porekla, dok se primalac doznaće suočava sa negativnim šokom na dohodak – usled recesije. Prema rezultatima jednog empirijskog istraživanja (Kapur, 2003) sprovedenom na podacima balansiranog i nebalansiranog panela, učešće doznaće u ličnoj potrošnji je veće tokom perioda ekonomske krize nego tokom „normalnih“ vremena.

potrošnju u dugom roku³. Investiranje ovog dodatnog dohotka u štednju, proizvodnju ili ljudski kapital može da obezbedi dugoročnu korist povećanjem privrednog rasta, buduće potrošnje i posledično smanji zavisnost zemlje od eksternih izvora finansiranja. Iako štednja i investicije koje imaju izvor u doznakama mogu da donesu dugoročne koristi pojedincima i zemlji porekla, efekti koje imaju na tekuću potrošnju, takođe, mogu da budu vrlo pozitivni ako se koriste za kupovinu domaćih proizvoda i usluga. Dodatno, ovaj pozitivan efekat je izraženiji, ako ta potrošnja obezbeđuje da pojedinac ima bolje uslove života (kuću, obezbeden je uslovima koji su zdravi u smislu higijene, psihičkog i fizičkog blagostanja), što posledično povećava njegovu produktivnost. Kao rezultat veće potrošnje, doznake takođe povećavaju količinu novca prikupljenog od poreza. Prema nekim prethodnim studijama (v. npr. Kapur, 2003; Zarate-Hayos, 2004) domaćinstva koja su primaoci doznaka imaju veću sklonost ka štednji nego domaćinstva koja ne primaju doznake. U isto vreme, ona imaju nižu elastičnost tekuće potrošnje i troškova trajnih potrošnih dobra u odnosu na porast dohotka.

Usmeravanje doznačenih sredstava u štednju i investicije u lokalnoj privredi može biti inicirano kako od strane migranata koji šalju sredstva, tako i od strane domaćinstva primaoca. U suštini, nedostatak proizvodnih investicija koje imaju izvor u doznakama može biti posledica nedovoljno razvijenih institucija i infrastrukture, koja ne obezbeđuje mogućnost proizvodne i efikasne upotrebe ovih sredstava. Zato je važno naglasiti da stanje i kvalitet institucija i regulativa, a ne samo migranti, imaju glavnu ulogu u kanalisanju doznaka u štednju i investicije.

Migranti će, načelno, diversifikovati svoju imovinu tako što će štedeti u obe zemlje, zemlji u kojoj rade i matičnoj zemlji. Konkretna alokacija sredstava će zavisiti od makroekonomskih okolnosti u obe privrede, nivoa zaštite investitora, nivoa bogatstva domaćinstava primaoca, troškova transfera sredstava, potencijalane stope prinosa na investirana sredstva, itd. Važno je primetiti da su investicije u razvijenijoj zemlji gde migrant radi uobičajeno sigurnije nego investicije u njegovoj matičnoj, manje razvijenoj zemlji. Takve okolnosti bi trebalo da rezultuju nižim prinosom na investirana sredstva u inostranoj privredi u odnosu na domaću. Međutim, s obzirom na to da je investicije u zemlji porekla neophodno nadgledati iz inostranstva, a to je posebno naglašeno ako je zemlja manje razvijena, to uvećava troškove koje migrant snosi i smanjuje neto prinos

³ U literaturi je, takođe, istaknut negativan uticaj doznaka, koji uključuje sledeće: inflaciju, deprecijaciju, sporiji rast BDP-a, izraženu potrošnju migranata koji ne investiraju novac u proizvodne namene što kasnije negativno doprinosi ponašanju u potrošnji ne-migranata. Takođe, jedan dodatni negativan efekat se može naći u literaturi – primaoci doznaka mogu izgubiti motiv da rade, jer su obezbeđeni sa redovnim prilivom novca.

koji on realizuje od ulaganja u matičnoj zemlji. Takođe, ako pokuša da transferiše ostvareni prinos u zemlji porekla u zemlju u kojoj trenutno radi, promene deviznog kursa dodatno utiču na realizovani prinos.

Što češće domaćinstva primaju doznake iz inostranstva u toku jedne godine, više će biti sklona da potencijalno i štede deo tog novca (International Labour Organization, 2010, str. 4). Ipak, ako je lokalna privreda manje razvijena i ako je nivo znanja o mogućim oblicima štednje kao i poverenja u lokalni bankarski i šire posmatrano finansijski sektor nizak, najveći iznos primljenih sredstava će se čuvati kod kuće. Dodatni razlog za držanje primljenih sredstava od doznaka van bankarskog sektora predstavljaju, često, mali iznosi primljenih sredstava kao i visoki transakcioni troškovi koji prate slanje ovoga novca⁴. Dodatno, troškovi koji prate deponovanje sredstava kod lokalnih banaka u matičnim zemljama su još uvek značajni, iako konkretni iznosi variraju među zemljama u razvoju.

3. PREPORUKE ZA POVEĆANJE ŠTEDNJE I INVESTICIJA KORIŠĆENJEM SREDSTAVA OD DOZNAKA

U ovom delu rada dajemo preporuke za unapređenje mogućnosti boljeg kanalisanja doznaka (Tabela 2). Naime, njihova primena bi dovela do efikasnije upotrebe doznačenih sredstava u zemljama u razvoju, tj. do većeg usmeravanja u štednju i investicije, čime bi se uticalo na veći privredni rast i finansijsku stabilnost. Takođe, za Srbiju bi ova i druga moguća unapređenja regulatornog okruženja i finansijskog sistema mogla biti shvaćena kao osnovne smernice kako bi se stimulisao dodatni priliv doznaka putem formalnih kanala kao i efikasnije usmeravao ovaj znatan novčani iznos u investicije u narednom periodu - sa očekivanim pozitivnim efektima na privredni rast i razvoj.

⁴ Tokom prvog kvartala 2013. godine, prosečni ukupni troškovi slanja doznaka na globalnom nivou iznosili su 9,1% doznačenog iznosa (World Bank's Remittance Prices Worldwide database).

Tabela 2. Osnovne preporuke za stimulisanje štednje i investicija doznačenih sredstava

I segment preporuka
Kreiranje bolje koordinacije između nacionalnih vlasti zemalja pošiljaoca i zemalja primaoca doznaka kao i smanjenje administrativnih ograničenja za njihov efikasan transfer. Nacionalne vlasti bi mogле ući u bilateralne sporazume kako bi formalizovale i pojednostavile proces slanja novca, beleženje izvršenih transakcija i dalje usmeravanje sredstava. Ovaj proces bi mogao biti u formi javno-privatnog partnerstva, uz učešće finansijskih institucija kao posrednika u transferu. Dodatno, mogao bi biti razvijen jedinstveni klinički sistem za sve zemlje učesnice u transferu doznaka.
Razvoj pomenute infrastrukture koja podržava prijem novca iz inostranstva bi ujedno olakšao pristup i ostalim finansijskim uslugama (kao što su tekući računi, štedni računi, kreditni instrumenti) za širu populaciju, što bi povratno ubrzalo razvoj finansijskog sektora zemlje primaoca sredstava. Na taj način bi finansijske institucije bile podstaknute da više učestvuju u preduzetničkim aktivnostima i drugim oblicima investicija od strane primaoca sredstava, jer bi veća depozitna baza omogućila i masovnije kreditiranje, mogućnost pružanja savetodavnih usluga, usluga osiguranja i kastodi poslova.
Povećanje napora monetarnih vlasti u potpunijem registrovanju priliva od doznaka (neke afričke i evropske banke su formirale posebne agencije u zemljama sa visokom migracijom kako bi privlačile štednju migranata i pomagale im u usmeravanju ovih sredstava u produktivne namene u njihovoj zemlji porekla).
Veća uloga banaka u transferu doznaka bi trebalo da smanji transakcione troškove i uveća brzinu i pouzdanost transfera. Smanjenje transakcionih troškova transfera i deponovanja sredstava od doznaka, kako u gradovima tako i u ruralnim oblastima, zahteva bližu saradnju kako bankarskih sektora zemalja pošiljoca i primaoca sredstava tako i banaka sa specijalizovanim agencijama za transfer novca. Rezultat bi trebalo da budu niži transakcioni troškovi i efikasniji transfer doznaka formalnim kanalima.
II segment preporuka
Povećanje konkurenциje između formalnih finansijskih posrednika i niži troškovi transfera bi povećali interesovanje migranata za slanje doznaka formalnim kanalima koji pružaju dodatne pogodnosti primaocima sredstava u formi lakšeg pristupa finansijskim institucijama, jeftinijim finansijskim sredstvima, nižim troškovima investiranja usled više mogućnosti za diversifikaciju i bolje edukacije primalaca o alternativnim oblicima upošljavanja sredstava.
Dalji razvoj formalnih kanala transfera doznaka bi mogao biti baziran na kreiranju inovativnih proizvoda koji bi omogućavali migrantima da direktno investiraju u matičnu zemlju u zemljište, nekretnine, edukaciju, pokretanje preduzetničke aktivnosti, osiguranje, itd. Ovaj predlog podrazumeva razvoj finansijskih proizvoda u čijoj osnovi su prilivi od doznaka (mikro zajmovi u čijoj osnovi su doznake, potrošački krediti, krediti za obrazovanje, krediti za nabavku automobila, hipotekarni zajmovi, zajmovi za razvoj poljoprivrednih preduzeća, šeme za finansiranje posebnih događaja, proizvodi zdravstvenog osiguranja, i slično).

Investicije na bazi doznačenih sredstava bi mogle biti dodatno podstaknute stvaranjem bolje klime za investiranje, kao i podsticajima za njihovo produktivno korišćenje (npr. poreskim olakšicama, itd.).

Veoma važan aspekt za efektivnije usmeravanje doznaka u investicije koje bi mogle podstićati privredni rast predstavlja edukacija primalaca doznaka o mogućim štednim i investicionim alternativama koje su im na raspolaganju.

Konačno, bilo bi poželjno postepeno uvođenje regulacije tokova doznaka kako bi se izvršilo njihovo formalizovanje i ovaj segment tržišta bio razvijen bez preterane i nagle intervencije vlasti koja bi mogla da dovede do narušavanja priliva po ovome osnovu u budućnosti.

4. ZAKLJUČAK

Empirijski podaci pokazuju da su doznake važan izvor inostranih sredstava za zemlje u razvoju. Srbija ima značajan godišnji priliv sredstava po ovom osnovu, koji je pri tome relativno stabilan.

S jedne strane, kratkoročni uticaj doznaka iz inostranstva se ogleda kroz smanjenje siromaštva i povećanje tekuće potrošnje porodica migranata. Sa druge strane, iako postoje veliki potencijalno povoljni dugoročni efekti doznaka, oni su u velikoj meri neiskorišćeni. Naime, štednja migranata potencijalno može uvećati investicije i privredni rast u zemljama koje su značajni izvoznici radne snage. Dodatno, veliki iznosi poslatih doznaka i dalje dolaze do konačnih primalaca neformalnim kanalima.

U ovom radu smo pružili određene preporuke koje bi mogle pomoći stimulisanju dodatnih priliva sredstava putem formalnih finansijskih posrednika, kao i efikasnijem usmeravanju doznaka u produktivne namene. Ocenjujemo da u Srbiji postoji veliki prostor za privlačenje neformalne štednje primalaca doznaka u zvaničan finansijski sistem i neiskorišćen potencijal doznaka za doprinos zdravom oporavku domaće privrede putem rasta štednje i njihovog investiranja u proizvodnju.

OPPORTUNITIES FOR GREATER REMITTANCES' CHANNELING INTO SAVINGS AND INVESTMENTS IN SERBIA

Abstract

Remittances represent a dominant and stable inflow of foreign funds for a large number of developing countries - as is the case in Serbia. The recession that hit many countries with the onset of the global crisis reaffirms the perception in

the economic literature that remittance flows are much less sensitive to economic cycles and economic shocks than foreign direct investment and other private and public capital flows. Given that remittances are relatively stable cash inflows, developing countries have a number of short-term benefits which are reflected in higher standards of living, and thus increase in current consumption, reduction of poverty and inequality. However, countries could to a greater extent affect the economic growth and development in the long term if they could contribute to a more significant channeling of remittances into savings and investments. Also, despite the fact that remittances significantly reduce the volatility of gross domestic product, generating the possibility for remittance transfer mainly through formal channels – via the banking system and financial markets - would allow the creation of a relatively stable financial system and thus could further accelerate economic growth and development. For Serbia - on the basis of available data and given the relatively underdeveloped financial markets, high private demand and low investment level - we conclude that dominant part of the remittances received is channeled into current consumption and unproductive uses. Therefore, at the end of the paper, we provide recommendations for Serbia whose implementation would lead to more efficient usage of these important funds and greater benefits which are primarily reflected in greater financial stability and more significant contribution to the economic growth of the country in the future.

Key words: remittances, economic growth, financial sector, Serbia

LITERATURA

Balde, Y. (2011), “The Impact of Remittances and Foreign Aid on Savings/Investment in Sub-Saharan Africa (SSA)”. African Development Review, Forthcoming, January 2011. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1756730>.

Gligorić, M. and Janković, I. (2013), “Testing Stability of Remittance Inflows in Serbia”, in the book of proceedings of the 2st International Scientific Conference *Economic and Social Development*, 5th April 2013, Filipovic, D. And A. G. Urnaut, ed. Paris, France, Varazdin: Varazdin Development and Entrepreneurship Agency and Celje: Faculty of Commercial and Business Sciences, Pp 212-222.

International Labour Organization (2010), *Migrant Remittances to*

Tajikistan: *The Potential for Savings, Economic Investment and Existing Financial Products to Attract Remittances*, Moscow: ILO Subregional Office for Eastern Europe and Central Asia, International Labour Office.

Janković I. and Gligorić, M. (2012), "Remittances as a Stable Source of Foreign Currency Inflow in Serbia", In thematic collection of papers: Jovanović Gavrilović, B., T. Rakonjac-Antić, and Ž. Stojanović, ed. *Economic policy and development*, Belgrade: Publishing Center of the Faculty of Economics in Belgrade, Pp 215-236.

Kapur, D. (2003), "Remittances: the New Development Mantra?", Paper prepared for the G-24 Technical Group Meeting, August 2003. Retrieved 30.12.2013 from <http://dspace.cigilibrary.org/jspui/bitstream/123456789/13268/1/Remittances%20The%20New%20Development%20Mantra.pdf?1>

Osili, U. O. (2007), "Remittances and Savings from International Migration: Theory and Evidence Using a Matched Sample". *Journal of Development Economics*, Philadelphia: Elsevier, Vol. 83, Pp 446 – 465.

SECO (2007), *Development Financing and the Remittance Market in Serbia and Switzerland*. A survey commissioned by the State Secretariat for Economic Affairs SECO, Switzerland, February 2007, Berne: State Secretariat for Economic Affairs SECO.

Suki, L. (2006), *Remittances in Serbia and Financial Sector Development: Business Opportunities and Priorities for Investment*, Program on Remittances and Development, Center on Globalization and Sustainable Development, The Earth Institute at Columbia University, September 2006.

The World Bank (2013), *Migration and Development Brief 20*, Washington: Migration and Remittances Unit, Development Prospects Group.

Zarate-Hoyos, G.A. (2004), "Consumption and Remittances in Migrant Households: toward a Productive Use of Remittances", *Contemporary Economic Policy*, Oxford University Press, Vol. 22 (4), Pp 555-565.

<http://remittanceprices.worldbank.org> [Pristup: 29/12/13]

www.nbs.rs [Pristup: 28/12/13]

<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/> [Pristup: 06/01/14]

ETIČKI ASPEKT PRODAJE

Dalibor Bubnjević*

E-mail: daliborbzr@sbb.rs

Rezime

U eri potrošačkog društva osnovna socijalna vrednost je masovna potrošnja dobara i usluga. Nekadašnje nametnute društvene norme ustupaju mesto suptilnim (trivijalnim) principima tržišta, a pojedinac prilikom odlučivanja sam odlučuje o ispravnosti postupaka u okruženju. Posledično, moralni čin više ne proizilazi iz društvenih običaja već iz savesti individue! Poslovna etika je temelj za uspostavljanje kvalitetnih i dugoročnih poslovnih odnosa, budući da je u direktno proporcionalnom odnosu sa obimom prodaje i renomeom koji preduzeće stvara u sredini u kojoj deluje. Podstiče ljude na valjano (moralno) rasuđivanje, zaključivanje i delanje. Jedan od ključnih ciljeva poslovne etike jeste razrešavanje konflikata koji nastaju na relaciji: pojedinac-drugi pojedinac-kompanija-društvo-država. Zbog prirode pozicije koju imaju u poslovnim procesima i okolnosti koje je nametnuto savremeno poslovno okruženje, prodavci su sve češće izloženi iskušenju da neetičkim postupanjem ostvare kratkoročnu dobit.

Ključne reči: poslovna etika, lična prodaja, potrošačko društvo.

1. UVOD

Poslovna etika je *deo praktične filozofije* i kao *normativna etička disciplina* reflektuje vladajući poslovni moral. Za njeno razumevanje potrebno je shvatati istoriju etike i njenih različitih koncepcija. Predstavlja *temelj* za uspostavljanje kvalitetnih i dugoročnih *poslovnih odnosa*, budući da je u direktno proporcionalnom odnosu sa obimom prodaje i renomeom koji preduzeće stvara u sredini u kojoj deluje! Zasniva se na *načelima* i *normama* koje opredeljuju da li se konkretni oblik ponašanja smatra ispravnim ili pogrešnim, tj. etičkim ili neetičkim. „Odnosno, ovi standardi se baziraju na vrednostima, verovanjima,

* NIP „Zrenjanin“ a.d.

društvu i zakonskoj regulativi¹. Izvorna poslovna etika podstiče ljudi na valjano (moralno) rasuđivanje, zaključivanje i delanje. Sledstveno navedenom, doprinosi pronalaženju rešenja *moralnih dilema i konflikata* koje proizvodi: 1) čovekovo delanje u preduzeću; 2) kompaniju u odnosima sa drugim tržišnim takmacima.

Predmet poslovne etike čini: 1) *moralna odgovornost i sloboda čoveka kao člana korporacije* prema: sebi, drugima u organizaciji, neposrednom okruženju i široj društvenoj zajednici; 2) uspostavljanje *moralnog subjektiviteta preduzeća*: unutar same kompanije, prema okruženju, akcionarima, kupcima/korisnicima itd.; 3) *moralno-društvena odgovornost preduzeća*, tj. uvažavanje: kulturno-istorijskog identiteta države u kojoj se ostvaruje delatnost, obrazovnih/ekoloških/religijskih/običajnih i dr. potreba okruženja.

Jedan od ključnih **ciljeva** poslovne etike jeste rešenje konflikata koji nastaju na relaciji: *pojedinac-drugi pojedinac-kompanija-društvo-država*. Brojni su uzroci konfliktinih situacija: lobiranje, problem zaštite životne sredine, nelojalno poslovanje, kršenje moralnih normi, korupcija i sl. Poslovna etika kandiduje brojne instrumente (raz)rešavanja konflikata: 1) *maksime* ljudskog delovanja; 2) *moralne norme* – izvedene su iz subjektivnih (pojedinačnih) ili objektivnih (opštih) vrednosti. Predstavljaju merilo ili pravilo koje se smatra sredinom između idealnog i postojećeg, a koje je poželjno posredovati; 3) *moralni kodeksi* – skup moralnih pravila kojim se uređuje ponašanje u preduzeću/instituciji sa ciljem moralnog podsećanja i opominjanja na valjano delanje.

Krajnji cilj svake organizacije treba da bude etabriranje korporativne kulture u čijem središtu je *pošteno ponašanje uposlenika* raspoređenih na svim hijerarhijskim nivoima. Nastoje se uskladiti korporativne vrednosti i etičke norme sa očekivanjima prodavaca i kupaca. Time se sprečava kompromitovanje ličnih vrednosti i osećaj gubitka samopoštovanja i krivice. Pritom, zadatak pojedinca je da predmetna načela integriše u vlastiti karakter i da bude svestan posledica vlastitih postupaka kada se suočava sa moralnim dilemama!

Poslovna etika može se podeliti u **tri osnovne oblasti odlučivanja**²: 1) *izbori u okviru zakonskih propisa* – kakvi treba da budu i da li ih poštovati ili ne, 2) *izbori u okviru ekonomskih i socijalnih pitanja izvan granica zakona* – način na koji jedna ličnost tretira drugu (iskrenost, data reč, poštjenje itd.), 3) *izbori koji podrazumevaju davanje prednosti sopstvenom interesu* – stepen do kojeg lična dobrobit pojedinca ima prednost u odnosu na interes preduzeća ili pak drugih lica u okviru ili izvan kompanije.

¹ Ćuzović (2009), str. 275.

² Opširnije: Miljević (2010), str. 150.

2. FAKTORI PRODAVČEVE ETIKE

„**Zlatno pravilo lične prodaje** odnosi se na filozofiju nesebičnog ophođenja prema drugima na način kao što biste voleli da se drugi odnose prema vama“³ (*Golden Rule of Selling*, eng.). Predmetna maksima zapravo je fundirana *zlatnim moralnim pravilom* („Sve, dakle, što hoćete da čine vama ljudi, činite i vi njima, jer je to zakon i proroci“, Jevangelje po Mateju 7,12). Sledstveno navedenom, prodaja se ne sme doživljavati kao bitka između zaraćenih strana već, pre svega, kao pružanje pomoći u rešavanju problema.

Zbog *prirode pozicije* koju imaju u poslovnim procesima i *okolnosti* koje je nametnulo savremeno poslovno okruženje, prodavci su sve češće izloženi iskušenju da neetičkim postupanjem ostvare kratkoročnu dobit! Neki se vešto odupiru moralnoj iskvarenosti, dok drugi svesno nepoštuju društveno prihvatljive modele ponašanja. Brojni su **faktori** koji pomažu prodavcima da načine distinkciju između *ispravnog* i *pogrešnog*, tj. da se pošteno odnose prema kupcima, preduzeću koje zastupaju i zajednici u celini⁴:

Uprava kao uzor – *moralna atmosfera* koju kreira menadžment *prenosi se*, u skladu sa efektom ugledanja, na niže hijerarhijske nivoe u organizacionoj strukturi. Uprava kompanije *vlastitim primerom* treba da fundirati upravljačku filozofiju kojom se nagrađuje integritet i poštenje.

Pravila i praksa preduzeća – ne poseduju svi zaposleni visok stepen osetljivosti za moral, pa im poslodavci zato *pružaju smernice za postupanje* u konkretnim situacijama sa kojima se mogu suočiti. Reč je o *kompanijskom stavu* o različitim poslovnim praksama, a koji prodavcima može poslužiti kao referentna tačka u budućem delanju (na primer, primanje i davanje poklona, deljenje poverljivih informacija, ponašanje na zabavama, klevetanje konkurenčije i sl.). Pravljenjem razlike između ispravnog i krivog nastoji se uticati na etičko ponašanje zaposlenih.

Prodajni menadžer kao uzor – *postupanje prodavaca* neretko predstavlja „*odraz u ogledalu*“ *ponašanja i očekivanja neposredno pretpostavljenih lica*. Ponuđači prodajne menadžere percipiraju kao kompanijske glasnogovornike i smatraju ih odgovornim za tumačenje poslovne, pa samim tim i etiče politike.

Lične vrednosti prodavca – *vrednosti* (najdublja uverenja i sklonosti) oblikuju stavove, a koji opredeljujuće *utiču na ponašanje pojedinca*. Proces

³ Futrell (2011), str. 8.

⁴ Opširnije: Manning and Reece (2008), str. 110-120.

usvajanja i razvoja vrednosti odvija se tokom čitavog života. Pojedini autori, poput Ron-a Willingham-a, smatraju da *etika i vrednosti* više *doprinose uspešnoj prodaji* nego što to čine različite tehnike ili strategije. Problem nastaje usled razmimoilaženja ličnih vrednosti prodavca i nadređenih!

„Etičkim normama definišu se principi ponašanja trgovinskih preduzeća i zaposlenih. Zakoni formalizuju vladajuće etičke društvene odnose i diktiraju šta, kada, gde, zašto i kako roba može biti prodata i koji subjekti je mogu prodavati? Njima se, u stvari, sankcionisu **minimalni standardi u etičkom ponašanju** aktera na tržištu“⁵. Na taj način *pravni sistem* u tržišnim demokratijama snažno doprinosi sprečavanju neetičkog ponašanja i definije domen za kreiranje marketinški orijentisanih aktivnosti trgovinskog preduzeća. Izvršna vlast zakonskim i podzakonskim aktima nastoji da uredi način poslovanja. Na primer, u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD) Jedinstveni trgovачki zakonik (*UCC=The Uniform Commercial Code*, eng.) smatra se najvažnijom zbirkom zakona koja utiče na prodaju na teritoriji SAD. U Srbiji se Zakonom o trgovini uređuju „uslovi i način za obavljanje i unapređenje trgovine na jedinstvenom tržištu Republike Srbije, kao i zaštita tržišta, zaštita od nepoštene tržišne utakmice i nadzor“⁶. Bitno je napomenuti da „prečesto ljudi mešaju etičke i pravne norme. Oni veruju da, ako ne krše zakon, postupaju etički. Prodavčev osećaj za etiku mora sezati iznad pravne definicije onoga što je ispravno, a što pogrešno... Prodavac mora razviti vlastiti etički kodeks koji seže iznad slova zakona“⁷.

Ugovori su, prema pravnoj doktrini, jedan od najznačajnijih izvora obligacionog odnosa u privredi. Predstavljaju *saglasnost volja* dva ili više lica kojom ta lica žele da *postignu određeno pravno dejstvo*. Reč je o *pravnom instrumentu* kojim se *obavlja promet* materijalnih dobara i usluga na tržištu. „Načelo slobode uređivanja obligacionog odnosa, tj. načelo slobode ugovaranja osnovno je načelo na kome počiva ugovorno pravo... Ovo načelo polazi od stava da će ugovorne strane valjanije same urediti svoj odnos od zakonodavca, jer one najbolje znaju koji im partner najviše odgovara i šta je u njihovom interesu da međusobno utanače“⁸. Pritom se pretpostavlja *uzajamno poverenje i poštovanje interesa* svih učesnika u obligacionom odnosu. Svaki oblik prikrivanja ili pak netačnog prikazivanja činjenica koje se odnose na predmet ugovora i/ili okolnosti predstavlja povredu poslovnog morala.

Smatra se da nisu etički ugovori koji su zaključeni korišćenjem teške ekonomске situacije, pretnje, prevare i koji nisu u srazmeri sa poslovnim

⁵ Lovreta (2000), str. 464.

⁶ Zakon o trgovini („Službeni glasnik RS“, br. 53/10, 10/13), član 1, stav prvi.

⁷ Manning and Reece (2008), str. 120.

⁸ Spirović-Jovanović (2005), str. 110.

rizikom koji se ugovorom preuzima. U izvršavanju ugovora učesnici su dužni da *postupaju u dobroj veri* (poštjenje u pogledu činjenica i poštovanje razumnih trgovačkih standarda) i sa *pažnjom dobrog privrednika* (pažnja koja se redovno može očekivati od prosečnog učesnika u ugovoru, a prema pravilima njegove struke). U skladu sa poslovnim moralom je *ispunjavanje sporednih (akcesornih) obaveza* i posle prestanka ugovora, pod uslovom da se to očekuje prema važećim trgovinskim običajima.

„Imidž trgovinskog preduzeća može biti ozbiljno ugrožen u uslovima kada je njegovo poslovno ponašanje diskutabilno i kada je u suprotnosti sa vladajućim **etičkim normama i principima**⁹. Upravo zato brojna preduzeća *integrišu etičke standarde u sadržaj kompanijske misije* i insistiraju da se prilikom zaključivanja ugovora o radu potpiše *izjava o obavezi pridržavanja deklarisanih modela ponašanja*. Na primer, kompanija „Wal-Mart“ zabranjuje zaposlenima da prime bilo kakav poklon od svojih poslovnih saradnika.

„Preduzeće ne može dugoročno biti uspešno ako njegovi zaposleni nisu pošteni, etični i beskompromisni oko određenih vrednosti i načela“¹⁰. I pored sve većeg interesovanja za poslovnu etiku i dalje je u značajnoj meri prisutno neetičko ponašanje koje se pravda izloženošću pritiscima za postizanje tržišnog uspeha! Međutim, u osnovi takvog delanja je pohlepa. Brojni su primjeri kršenja etičkih standarda: netačno prikazivanje svojstava ponude, omalovažavanje konkurenčije, davanje neprimerenih poklona, različito tretiranje kupaca, odbijanje robe zbog neznatnih nedostataka, (zlo)upotreba dominantnog položaja pri zaključivanju ugovora, neopravdano (jednostrano) raskidanje ugovora itd.

Uspešnost kompanije u prevenciji neetičkog ponašanja u prodaji uslovljeno je: 1) *odnosom preduzeća prema pojedincima* koji ne poštuju proklamovana moralna načela, 2) *obezbeđivanje podrške svih članova kolektiva* za implementaciju utvrđene politike. Stalnim internim kontrolama nastoje se identifikovati lica koja ne poštjuju proklamovane standarde.

Predstavnici privrednih subjekata neretko se kreću na ivici uvažavanja etičkih normi zbog boljih pregovaračkih pozicija koje zauzimaju. Otuda se u savremenom poslovanju sve češće identifikuju zahtevi nabavljača da im se omoguće dodatne **pogodnosti (nagrade)** da bi bili blagonakloni prema ponudi koju zastupa prodavac! „Pokloni i ostali oblici mita postoje od kada postoji i sama trgovina. Sa etičkog stanovišta, međutim, potrebno je praviti razliku između finog socijalnog ponašanja i učtivosti i neprimerenih poklona koji se čine isključivo

⁹ Lovreta (2000), str. 464.

¹⁰ Manning and Reece (2008), str. 107.

sa namerom da izazovu pozitivnu odluku o kupovini^{“11}. Sledstveno navedenom, kompanije često *limitiraju vrednost poklona* koji njihov zaposleni može da primi od poslovnog partera. Time se precizira jasna granica između dobrih poslovnih objača i mita

Ponuđači se ponašaju u skladu sa vlastitim vrednostima. Etičke odluke koje se donose zapravo predstavljaju refleksiju snage karaktera, a svaki nečasni postupak umanjuje moralnu snagu pojedinca! Kupci nagrađuju prodavce, koji iskazuju visok moralnim integritet, *odnosom poverenja* iz koga najčešće proizilazi uspešna realizacija posla. Napomenimo da se poverenje teško stiče, ali lako gubi. **Karakter pojedinca** čine lične *norme ponašanja* uključujući *poštenje i integritet*. Temelji se na *unutrašnjim vrednostima i rasuđivanju pojedinca*. Snaga karaktera potvrđuje se lojalnošću i ispunjavanjem obaveza (ciljeva), a kao osnovni razlog za slabljenje karaktera navodi se prebrzi tempo poslovanja. Tom Peters, autor knjige „*Thriving on Chaos*“, ističe da se „integritet vidi u malim stvarima isto koliko i u velikim, ako ne i više“.

„Utvrđena pravila ponašanja postaju etički kodeksi i moralne norme u društvu“¹². Reč je o propisanim principima koji su zasnovani na verovanju o (ne) ispravnosti određenog oblika (modela) ponašanja. U većinu **moralnih kodeksa** su direktno ili indirektno inkorporirane *starogrčke i hrišćanske zapovesti* koje su (re)interpretirane ili doradivane. Prodavci bi trebalo da ih *uvažavaju prilikom suočavanja sa brojnim konfliktinim situacijama* koje nastaju prilikom donošenje odluka, korišćenja kompanijskih sredstava, čuvanja poslovnih tajni, ophođenja prema kupcima i sl. Ne postoji univerzalni etički kodeks za sve prodavce. Različita preduzeća, asocijacije, grupacije i sl. usvojili su vlastite pisane kodekse. Američko Nacionalno udruženje profesionalnih prodavaca (NASP) definisalo je norme profesionalnog ponašanja kojih moraju da se pridržavaju svi njihovi članovi.

U stručnoj javnosti prisutne su i kritike etičkih kodeksa preduzeća. „Moralni kodeksi koji se donose u kompanijama govore o unutrašnjem ponašanju radnika i poželjnom ponašanju okruženja, a manje o pravima i obavezama kako prema radnicima tako i prema lokalnoj, a pogotovo široj društvenoj zajednici“¹³.

¹¹ Lovreta (2000), str. 468-469.

¹² Lovreta (2000), str. 465.

¹³ Balj (2009), str. 255.

3. UTICAJ PRODAVČEVOG PONAŠANJA NA REZULTATE PRODAJE

Odnosi između ponudača i nabavljača na industrijskom tržištu izazivaju pažnju naučne javnosti više od dve decenije¹⁴. Utvrđeno je da **prodajno ponašanje**, tj. *način na koji prodavci iniciraju i održavaju odnose sa kupcima*, predstavlja determinantu **ishoda prodaje**, a koji se iskazuje najčešće putem dva parametra: 1) *prodajni učinak* (rezultat) i 2) *predviđanje budućih interakcija* (stepen spoznaje prodavca da će kupci nastaviti da koriste proizvod/uslugu i održavati poslovne relacije sa njim). Međutim, nije precizno ispitano koje sve varijable (poverenje, konflikt i sl.) mogu uticati na predmetni odnos. U literaturi se pominju **dva osnovna oblika** prodajnog ponašanja koji doprinose rastu kvaliteta kupoprodajnih odnosa (kratkoročno - poboljšavajući kompanijske performanse; dugoročno - kreirajući poverenje između poslovnih partnera):

- 1) prodaja orijentisana na kupce (*customer-oriented selling*, eng.) – smatra se *strateškim produžetkom marketing koncepta* sa nivoa firme na nivo *individualnog prodavca i kupca*;
- 2) adaptivna prodaja (*adaptive selling*, eng.) – u osnovi je prilagođavanje prezentacije pojedinačnim zahtevima sagovornika na bazi povratne sprege, a zarad ostvarivanja vlastitih interesa.

Poverenje i konflikt smatraju se ključnim *varijablama marketing odnosa*. **Poverenje** se definiše kao spremnost subjekta da se osloni na partnera sa kojim ostvaruje razmenu vrednosti. Utvrđeno je postojanje pozitivne veze između međuljudskog i interorganizacionog poverenja. **Konflikt** je uobičajena pojava u tržišnim odnosima i predstavlja stepen do kojeg *prodavac oseća ljutnju, razočarenje, odbojnost i ozlojeđenost* prema kupcima, budući da kupci vlastitim delanjem umanjuju prodavčevu učinkovitost. Može biti: 1) *funkcionalan* – podstiče razmatranje problema iz više uglova, nameće nova rešenja i motiviše ponuđače da se prilagode situaciji na način koji integriše interes obe strane; 2) *destruktivan* – narušava stepen poverenja koji je izgrađen između poslovnih partnera.

Prodavci treba da veruju svojim kupcima, jer jedino na taj način biće u prilici da uspešno primene marketing koncept i da prilagode prodajni pristup

¹⁴ Opširnije: Chakrabarty et all. (2013), str. 245-248.

konkretnim okolnostima sa kojima se suočavaju¹⁵. U suprotnom, neće moći da dokuče njihove potrebe niti da isporuče najpogodnije rešenje za identifikovane probleme. Prisutna je pozitivna povezanost prodaje orijentisane na kupce i prodavčevog poverenja u njih. Smatra se da **uzajamna (recipročna) percepcija pouzdanosti prodavaca i kupaca** doprinosi *konstruktivnom dijalogu, zajedničkom rešavanju problema, boljem razjašnjavanju ciljeva i većoj razmeni informacija*. Navedena situacija je moguća ukoliko prodavac za ishodište vlastitog delanja uvek ima interes „druge strane“. Jedino tada će odgovor kupca biti investiranje u postojeći poslovni odnos. Dosadašnja ispitivanja za predmet su imala nabavilačeve poverenje u ponuđača, ali ne i posledice (ne) prisustva prodavčevog verovanja u kupca i uloge menadžera prodaje kao uzora u demonstriranju podesnih prodajnih tehnika. Chakrabarty, Brown i Widing nastojali su da istraže navedenu teorijsku prazninu.¹⁶

Prodavci neretko istovremeno *kombinuju ranije navedena dva oblika ponašanja* – prilagođavaju se prodajnoj situaciji da bi ostvarili dugoročno zadovoljstvo kupca i pridobili njegovo/njeno poverenje. Otuda ne čudi prva hipoteza koju su definisala trojica pomenutih autora: „Prodajna ponašanja biće pozitivno povezana sa prodavčevim poverenjem u kupce“. Ponuđači *prodajni ishod pripisuju njihovoj veri u kupce*, jer jedino otvorenom komunikacijom sa pouzdanim sagovornikom moguće je uspešno primeniti marketing koncept! Sledstveno navedenom, poverenje prodavca u kupce će posredovati efekte prodajnih ponašanja na ishode (druga hipoteza)!

Konflikti su neizbežan deo poslovnih relacija. Istraživači su otuda fokus pažnje usmerili ka *efektima različitih nivoa konfliktata*. Utvrđeno je da dobre kupoprodajne odnose karakteriše **nizak nivo konflikta** koji može *ublažiti posledice ponuđačevog ponašanja* na prodajne ishode ili pak *podstići prodavce na razvijanje novih pristupa* koji će ponuditi unapređena rešenja na osnovu boljeg razumevanja sagovornikovih problema! **Rast nivoa konflikta** doprinosi njegovoj *destruktivnosti*. Kupci postaju manje predusretljivi, izobličavaju se tokovi informacija, pa samim tim prodavci moraju da utroše daleko više vremena i energije za ostvarivanje postavljenih ciljeva. Posledično, nivo konflikta će ograničiti posredni efekat poverenja na odnos koji se ostvaruje između prodajnih ponašanja i prodajnih ishoda (treća hipoteza).

¹⁵ U istraživanju koje su sproveli Chakrabarty, Brown i Widing, **prodavčovo opažanje poverenja u kupce** definiše se kao stepen do kojeg *prodavac veruje da je kupac pouzdan i da mu se može emotivno verovati*.

¹⁶ Opširnije: Chakrabarty et. all (2013), str. 248-256.

Brojna istraživanja su za predmet imala **efekte ponašanja menadžera na prodavce**. Uvažavajući teoriju društvenog učenja (*social learning theory*, eng.), zaočekivati je da će *rakovodioci* predstavljati određenu vrstu *uzora za podređene*, tj. da će prodavci nastojati da oponašaju modele tržišnog delanja svojih nadzornika. Posledično, kao četvrta hipoteza nameće se: „Doživljaj ponašanja nadzornika prodaje biće pozitivno povezan sa prodajnim ponašanjima ponuđača“.

Chakrabarty, Brown i Widing su **podatke prikupljali** koristeći *upitnik koji su popunjavali industrijski prodavci* (deo su nacionalnog slučajnoj uzorka). Primenom metode regresije utvrđen je direktni efekat orijentacije ka kupcima na prodavčeve poverenje, dok efekat adaptivne prodaje na poverenje nije statistički značajan. Dokazano je da prodaja orijentisana na kupce povećava poverenje ponuđača u nabavljače i samim tim navedeni oblik poslovnog delanja ima specifičan zadatak u procesu optimizacije ishoda kupoprodajnih odnosa. Posledično, prva hipoteza je *delimično potvrđena*.

U cilju provere druge hipoteze, najpre se testira značajnost direktnog i indirektnog efekta ponašanja na ishode. Ukoliko se konstatuje signifikantnost, na osnovu regresionog koeficijenta spoznaje se da li je poverenje dodatni (komplementarni) ili konkurentski posrednik. U predmetnom istraživanju *potvrđena je druga hipoteza*. Utvrđena je statistička značajnost ispitivanog direktnog efekta, znak regresionog koeficijenta je pozitivan a što ukazuje da je prodavčeve poverenje u kupce dodatni (komplementarni) posrednik efekata prodajnog ponašanja na ishode. Što više prodavci vlastite kupce doživljavaju pouzdanim biće uspešniji u primeni marketing koncepta i prilagođavanju konkretnoj situaciji sa kojom se suočavaju, a što ima za posledicu superiorniji poslovni rezultat i rast lojalnosti.

Chakrabarty, Brown i Widing su došli do zaključka da *konflikt ublažava efekat orijentacije ka kupcima na poverenje*, kao i da rast nivoa orijentacije ka kupcima slabi negativan efekat konfliktta na poverenje. Prodavci koriste navedeni oblik tržišnog delanja da bi empatijom (uživljavanjem) sa interesima svojih poslovnih partnera neutralisali posledice destruktivnih konflikata koji nastaju u kupoprodajnim odnosima. Interakcija *adaptivne prodaje i konfliktta* nije statistički značajna, pa se navedeni vid ponašanja ne može opredeljivati kao protivotrov za disfunkcionalne konflikte. Bitno je napomenuti da uprkos postojanju konfliktta, poverenje nastavlja da ima pozitivan efekat na prodajne rezultate. Sledstveno navedeno, delimično je potvrđen treća hipoteza.

Četvrta hipoteza je testirana primenom regresije. Utvrđeno je da *sagledana ponašanja menadžera prodaje* statistički značajno pozitivno deluju na

prodavčeva ponašanja. Posledično, hipoteza je podržana! Rezultati predmetnog istraživanja nedvosmileno ukazuju na *značaj prodajnog ponašanja za razvijanje ponuđačevog poverenja u nabavljače i naglašavaju efekte kupčevog poverenja na prodajne učinke i lojalnost.* Uspešan marketing odnos zahteva od *kupaca da budu pouzdani*, jer jedino na taj način prodavci će biti u prilici da sa njima *podeli bitne ideje, razjasne ciljeve/probleme i efikasno komuniciraju.* Takođe, konstatiše se da **tržišno orijentisani i adaptivni menadžeri prodaje** treba da podstiču prodavce da *primenjuju marketing koncept i da se prilagođavaju jedinstvenosti svake situacije* sa kojom se suočavaju. S obzirom da prodavčovo poverenje u kupce ima pozitivan efekat na učinak, menadžeri treba da ohrabruju podređene da *obaraaju nivo konflika* i da *izgrađuju odnose poverenja* sa kupcima.

4. ZAKLJUČAK

Dvadeset i prvi vek nameće **nove (moralne) dileme**. U literaturi su prisutni oprečni stavovi. Popov, Fukujama i Gidens ističu da je *(neo)liberalni kapitalizam* ostvario prevagu u odnosu na posrnuli sovjetski socijalizam. Liberalni kapitalizam sa slobodnim tržištem i demokratijom smatraju najboljim političkim i društvenim sistemom. Istodobno, sa stanovišta pojedinih kritičara odnosne škole mišljenja, ukazuje se na nesagledive posledice *poništavanja čoveka kao političkog biće*, kao i njegovog *konvertovanja u pukog potrošača*. Insistiraju na tome da sistem koji dozvoljava „sve što dopušta tržište“ nije prihvatljiv sa moralnog stanovišta, budući da isti vodi obilju nepravde! Bez obzira na oponirana stanovišta, činjenica je da „čovek nije samo političko i ekonomsko nego i moralno i pravno biće koje pored sebe ima i druga bića, odnosno da ono JA i TI čini MI, odnosno zajednicu...“¹⁷.

Aktuelizovanju poslovne etike doprineli su brojni faktori: 1) potreba *produktivnog razgovora* između društva, države i tržišta; 2) *promena životnog prostora*; 3) *globalizacija*; 4) nužnost *kritičkog preispitivanja svrhe poslovanja*; 5) *izmenjen odnos čoveka prema čoveku* itd. Opravdano se postavlja pitanje uloge etike poslovanja u eri neoliberalizma. Da li se predmetna normativna disciplina zapravo uzurpira od strane krupnog kapitala i podobnih intelektualaca u cilju imperijalnog nametanja prihvatljivog mišljenja? Da li će monološki način nadjačati dijaloški pristup kodifikacije poslovnog morala na nivou zajednice, a koji nastoji da pomiri interesu rada i kapitala?

Poslovna etika treba da pronađe nužnu vezu između morala i poslovanja, tj. da **kreira podsticajni državni i društveni ambijent** za zaključivanje sporazuma

¹⁷ Balj (2009), str. 254.

između tržišnih aktera (pojedinaca i/ili preduzeća). U eri potrošačkog društva reč je o ni malo jednostavnom zadatku, jer je dominantan deo globalne ekonomije vođen *normativnom teorijom racionalnosti* (maksimiziranje dobiti), a koja protivreći *socijalnoj politici* (opiranje uvećanju bogatstva u ime slobode, prava ili jednakosti). Ekonomski rast postaje ekvilibrijum čovekove slobode, izjednačavaju se pojmovi „novo“ i „dobro“, potrošnja ima sve složenija očekivanja i zahteve. Napušta se koncept kupca kao racionalnog, dobro obaveštenog i nepovodljivog bića. *Moralne norme* ne proizilaze iz društvenih običaja već iz savesti individue koja neprekidno preispituje sopstvene postupke. Nameće se *uspeh* kao jedino merilo ispravnosti delanja, a obzirnost i principi se ne smatraju nužnim.

Bez podrške politike i prava, poslovna etika neće biti u stanju da nadahnjuje ljude na moralno rasuđivanje, zaključivanje i delanje.

ETHICAL ASPECT OF SELLING

Abstract

The mass consumption of goods and services increasingly becomes the core social value in the era of consumerism. The former imposed social norms give way to subtle (trivial) principles of the market, whereas each individual independently decides on the validity of the available procedures. Consequently, the moral act is no longer dependant upon social customs, but upon the conscience of the individual! The business ethics represents the foundation for the establishment of high-quality and long-term business relationships; the reason for this lies in the fact that the business ethics is directly proportional to the volume of sales and the reputation that company builds in the environment in which it operates. It entices people to proper (moral) judgment, reasoning and action. One of the key goals of the business ethics is resolving the conflicts that arise between individuals and within the individual - company - society - state scheme. Due to the nature of the position they hold in the business processes and because of the conditions imposed by the modern business environment, salespersons are increasingly exposed to the temptation of gaining short-term profits through unethical conduct.

Keywords: business ethics, personal selling, consumer society

LITERATURA

- Balj, B. (2010), *Kritika političke ekonomije žrtve*. Zrenjanin: IP Beograd.
- Balj, B. (2009), „Duh vremena i poslovni moral“, *Arhe*, Vol. 6, 11: 247-257.
- Brown, S. (2001), „Torment Your Customers (They'll Love It)“, *Harvard Business Review* October 2001: 83-88.
- Chakrabarty, S., Brown G. and Widing E. R. II. (2013), „Distinguishing between the Roles of Customer-Oriented Selling and Adaptive Selling in Managing Dysfunctional Conflict in Buyer-Seller Relationships“, *Journal of Personal Selling & Sales Management* 33: 245-260.
- Ćuzović, S. (2009), *Trgovina: principi, struktura, razvoj*. Niš: Studentski kulturni centar u Nišu.
- Futrell, Charles M. (2011), *Fundamentals of Selling: Customers for Life Through Service*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Gustafsson, A. and Johnson D. Michael, (2006), *Natjecanje u uslužnoj ekonomiji: kako stvoriti konkurenčku prednost kroz razvoj i inovaciju usluge*. Zagreb: Mate – Zagrebačka škola ekonomije i menadžmenta.
- Kotler, P. and Keller L. K. (2006), *Marketing menadžment*. Beograd: Data status.
- Lovreta, S. (2000), *Trgovinski menadžment*. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.
- Manning, G. L., and Reece L. B. (2008), *Suvremena prodaja, stvaranje vrijednosti za kupce*. Zagreb: Mate.
- Martin, R. (2010), „The Age of Customer Capitalism“, *Harvard Business Review* January–February 2010: 58-65.
- Miljević, M. (2010), *Poslovna etika i komuniciranje*. Beograd: Univerzitet Singidunum.
- Ognjanov, G. (2004), *Komunikativna moć prodaje*. Beograd: Dosije.
- Spirović-Jovanović, L. (2005), *Uvod u trgovinsko pravo*. Beograd: Međunarodni naučni forum „Dunav - reka saradnje“.
- Vujić, V. (2008), *Menadžment promjena*. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment.

GLOBALNI TRENDLOVI I RAZVOJ LOGISTIKE

Snežana Tadić*

E-mail: s.tadic@sf.bg.ac.rs

Slobodan Zečević*

E-mail: s.zecevic@sf.bg.ac.rs

Jelica Petrović-Vujačić*

E-mail: j.petrovic@sf.bg.ac.rs

Rezime

Globalizacija, specijalizacija, urbanizacija i promena demografske strukture, internacionalizacija lanaca snabdevanja, rast potrošnje, kraći životni vek proizvoda, nove strategije poslovanja, personalizacija proizvoda i drugi trendovi povećavaju kompleksnost logističkih procesa i značaj logistike. Promene privrednog i društvenog okruženja su sve dinamičnije, a opstanak na tržištu zahteva smanjenje troškova, povećanje produktivnosti proizvodnje i kvaliteta proizvoda i usluga. Teretni transport i logistika igraju ključnu ulogu u ekonomskom i socijalnom smislu obezbeđujući konkurentnost, ekonomski rast i zapošljavanje. U ovom radu su prikazani društveni, ekonomski, politički, tehnološki i ekološki trendovi i njihov uticaj na logistiku i promene tržišta. S obzirom na neizvesnost projekcija ovih trendova u budućnosti, mogu se očekivati različiti scenariji razvoja logistike.

Ključne reči: logistika, okruženje, trendovi, logističko tržište, scenario razvoja.

1. UVOD

Logistika se odavno u razvijenom svetu smatra ključnim faktorom privrednog razvoja, prostornog povezivanja i tržišnih integracija. Ekonom-ska aktivnost zavisi od efikasnosti logističkih sistema i procesa duž lanca

* Univerzitet u Beogradu, Saobraćajni fakultet

je definisana kao "ulje EU ekonomске mašine".¹ Procenjuje se da je udeo logističke industrije u Evropi blizu 14% bruto društvenog proizvoda (BDP), a stope rasta su iznad proseka evropskih ekonomija.² Najvidljiviji i ekološki najstetniji deo logistike je teretni transport, pa održivost mora da postane ključna karakteristika njegovog razvoja. Trenutni pristup ka održivosti teretnog transporta i logistike je promocija intermodalnosti i podsticaj širem i efikasnijem korišćenju informaciono-komunikacionih tehnologija (eng., *Information and communications technology, ICT*).³

Sa rastom svetske trgovine, transport robe i logistika dobijaju na značaju s obzirom da obezbeđuju konkurentsku prednost. Brza, bezbedna, ekonomična i efikasna realizacija robnih i transportnih tokova uslov je prosperiteta regionala i definiše njegovu sposobnost da se takmiči u globalnoj ekonomiji. Globalizacija, rast svetske populacije, urbanizacija i promene demografske strukture, promene u proizvodnji i trgovini, nove strategije poslovanja i briga za očuvanje životne sredine uslovile su značajne promene logističkih procesa u realizaciji robnih tokova. Strateški značaj brzine i fleksibilnosti u lancu snabdevanja primorava kompanije da preispitaju tradicionalne logističke usluge. U mnogim regionima širom sveta preduzimaju se različite mere i rešenja kako bi se omogućila efikasna realizacija rastućih zahteva robnih tokova. Transport i logistika se brzo menjaju, i samo oni regioni koji uspeju da se brzo prilagode trendovima i promenama moći će da ponude konkurentnu prednost kompanijama.

2. GLOBALNI TRENDLOVI I UTICAJ NA LOGISTIKU

Logistička industrija je pod uticajem mnogobrojnih globalnih trendova, kao što su: globalizacija, urbanizacija i demografske promene, digitalizacija i tehnološki razvoj, promene centara ekonomске aktivnosti, održivi razvoj, politička nestabilnost, opterećenje saobraćajne i transportne infrastrukture, nove strategije poslovanja i struktura lanaca snabdevanja, ponašanje potrošača, zaštita životne sredine, e-trgovina itd. U nastavku su opisani samo neki od trendova, a iz ugla uticaja na logistiku i teretni transport.

Globalizacija i liberalizacija tržišta doveli su do razdvajanja mesta proizvodnje i potrošnje što je uticalo na značajan rast svetske trgovine i interkontinentalnih robnih tokova. Realizacija ovih tokova uglavnom podrazumeva različite vidove transporta, te i potrebu da se oni međusobno

¹ European Commission (2007b)

² European Commission (2009)

³ European Commission (2007a)

povežu. Ovde se mogu javiti zahtevi za pouzdanom, brzom ili jevtinom isporukom. Međutim, u okviru koncepta održivog razvoja sve značajniji je zahtev za isporukom čija bi realizacija bila najmanje štetna po okruženje. Ovo više nije samo sugestija međunarodnih institucija i organizacija već postaje obavezujuća performansa isporuke. U cilju smanjenja troškova, ali i negativnih uticaja na okruženje, razvija se intermodalni, pre svega pomorski kontejnerski transport. Znak potvrde intermodalnog transporta kao najprihvatljivijeg sa aspekta okruženja jeste podstrek njegovog razvoja kroz pravne dokumente, projekte i istraživačke rade objavljene širom sveta. Pored navedenog, prisutni procesi globalizacije i stvaranje jedinstvenog tržišta, doveli su do veće specijalizacije i rasta outsourcinga u proizvodnji i sve intezivnijeg jačanja sektora usluga nad industrijskim sektorom.⁴ Ove okolnosti će značajno uticati i na budući globalni privredni razvoj, a prednost će imati regioni i gradovi sa strateški dobrim položajem i jakim i raznovrsnim sektorom usluga.

Sa druge strane, urbanizacija je pokrenuta koncentracijom investicija i radnih mesta u gradovima. Prema procenama, oko 80% svetskog BDP se generiše u gradovima, pa od njihovog funkcionisanja zavisi privredni razvoj društva. Do sredine veka, očekuje se rast svetske populacije na 9,3 milijardi.⁵ U isto vreme, projektovan je rast urbanog stanovništva sa 3,6 milijardi u 2011. na 6,3 milijardi do 2050. godine. Najveći rast se očekuje u gradovima i mestima manje razvijenih regiona, pa prirodni priraštaj tako postaje uglavnom urbani fenomen koncentrisan u zemljama u razvoju.⁶ Rast urbane populacije, ali i činjenica da oko dve trećine ukupnih robnih tokova počinje ili se završava u centralnim gradskim zonama ukazuju na značaj i probleme tokova mikro distribucije, odnosno city logistike⁷. I ovde se može govoriti o različitim zahtevima u pogledu isporuke. Posebno obeležje city logistici dali su novi trendovi poslovanja bazirani na niskom nivou zaliha i vremenski precizno definisanim isporukama (JIT, *Just In Time*; ECR, *Efficient Consumer Response*), trend rasta elektronske trgovine i isporuke na kućnu adresu (B2C, *Business to Customer*). To podrazumeva frekventne isporuke manje količine robe, kraće vreme, visoku pouzdanost i bezbednost realizacije tokova. Ovi trendovi sa druge strane povećavaju učešće drumskog transporta i broj pređenih vozilokilometara u realizaciji tokova, što doprinosi rastu

⁴ Zečević, S., Tadić, S. (2006)

⁵ United Nations (2012)

⁶ Satterthwaite, D. (2007)

⁷ logistika urbane sredine

zagruđenja i narušavanju životnog okruženja. Situaciju dodatno pogoršava trend starenja populacije (do sredine veka očekuje se učešće osoba starijih od 65 godina od oko 30 % u ukupnoj populaciji) koji će usloviti rast kupovine u manjim, obližnjim radnjama i porast isporuka na kućnu adresu. Navedene trendove treba imati u vidu kako bi urbani teretni transport mogao zadovoljiti potrebe za održivim razvojem.⁸

Najavljenе promene u trgovini, pre svega u sektoru maloprodaje, mogu imati uticaja na logistiku u budućnosti. Politička i društvena podrška malim i srednjim privrednicima, te nastojanja revitalizacije ruralnih područja, predstavljaće izvesnu opasnost za dalji rast velikih maloprodajnih lanaca. Može se dodati i da sam spektar maloprodaje postaje širi imajući u vidu sve veći broj malih, specijalizovanih radnji. Istovremeno, prepoznat je i trend naklonosti potrošača da kupuju lokalno, što je opet povezano sa prethodno pomenutim promenama. Asortiman proizvoda se širi, raste potreba za dodatnim prostorom za izlaganje robe što ide u prilog podacima o smanjenju skladišnih površina u okviru samih prodajnih objekata.⁹ Kompleksnost logistike na sličan način pojačavaju i trendovi u drugim privrednim sektorima.

Od kraja prošlog veka, elektronska trgovina (e-trgovina) se brzo razvija i postoji mogućnost da značajno utiče ne samo na način poslovanja, već i na stil života i društvo u globalu. Sa rastom učešća e-trgovine rastu i problemi logistike na svim nivoima tako da je ova oblast postala veoma važna za logističke provajdere, špeditere i pošiljaoce. Porast e-trgovine direktno se dovodi u vezu sa rastom zahteva za kućnu isporuku, a budući rast u ovoj oblasti vezuje se za trend rasta *on-line* kupovine od kuće, ali i trendom opadanja broja članova domaćinstva i trendom skraćivanja životnog veka proizvoda. Rastom kupovine od kuće i isporuke na kućnu adresu, povećava se broj teretnih, posebno manjih dostavnih, kombi vozila u gradskim sredinama, a time i negativni uticaji na životnu sredinu. Pored toga, prisutni su i problemi neuspele isporuke, ukoliko kupac nije kod kuće u vreme isporuke.

Pojam održivi razvoj dobio je na značaju u Brundtlandovom izveštaju¹⁰, a predstavlja zadovoljenje sadašnjih potreba bez ugrožavanja mogućnosti zadovoljenja potreba budućih generacija. Da bi pojma održivog razvoja bio primenjiv sa mikroekonomskog aspekta definisan je pojma *triple bottom line* koji

⁸ Zečević, S., Tadić, S. (2006)

⁹ Browne, M. et.al. (2007)

¹⁰ World Commission on Environment and Development (1987)

ističe da su ekološki, socijalni i ekonomski razlozi podjednako važni u odlučivanju organizacija.¹¹ Za logistiku, ekonomski aspekt održivog razvoja može se odnositi na ostvarenu dobit, dobrobiti za zaposlene i indirektne efekte na privredu. Aspekt ekološkog razvoja razmatra efekte logistike na životno okruženje, od lokalnih do globalnih efekata, kao što su globalno zagrevanje i klimatske promene. Društveni aspekt ocenjuje uticaje logističkih aktivnosti na društvo, uključujući štetan uticaj koji zagadenja mogu imati po zajednicu.

Brze i pouzdane logističke aktivnosti su imperativ za održanje života i ekonomskog prosperiteta, a istovremeno i najveća pretnja procesima koje nastoji da održi. Emisija štetnih gasova, čestica čađi, buka, uništavanje zelenila, slabo iskorišćenje energenata, resursa i transportnih kapaciteta, saobraćajne nezgode, opšta degradacija kvaliteta života itd. samo su neki od štetnih uticaja generisanih od strane logistike, pre svega teretnog transporta. Istraživanja pokazuju da je globalna koncentracija CO₂ u atmosferi dostigla nivo od 396 ppm, sa rastućim trendom od 2 ppm godišnje.¹² Mnoge međunarodne organizacije planiraju da do 2050. godine ograniče koncentraciju CO₂ na 450 ppm. Ovo ograničenje neće sprečiti prognozirano povećanje prosečne temperature od 2°C do 2100. godine, ali će biti dovoljno za izbegavanje scenarija ekoloških katastrofa.¹³ Za period 1990-2005. godine emisija CO₂ poreklom od transporta u EU-27 porasla je za 26 % i 2005. godine činila je 27.4 % ukupne emisije gasa sa efektom staklene bašte. Prema statistici EU, jedini sektor u kome su se emisije CO₂ povećale u posmatranom periodu je transport i to u oblasti teretnog transporta za 51 %. Učešće drumskog transporta u transportnim emisijama je 84 %. Predviđanja za 2030. godinu konstatuju rast transportnih emisija CO₂ za 27 % u odnosu na nivo iz 2000. godine. Ovi trendovi i planovi održivog razvoja u budućnosti bi trebalo da imaju još značajniji uticaj na razvoj logistike.

3. SCENARIJI RAZVOJA LOGISTIKE

Analizom relevantnih ekonomskih, društvenih, političkih, tehnoloških i ekoloških postojećih i budućih trendova i uticaja definisano je pet dugoročnih scenarija razvoja logistike do sredine 21 veka.¹⁴

¹¹ Elkington, J. (2004)

¹² Dlugokencky, E., Tans, P., NOAA/ESRL (www.esrl.noaa.gov/gmd/ccgg/trends/)

¹³ Intergovernmental Panel on Climate Change (2007)

¹⁴ Deutsche Post DHL (2012)

Scenario 1: *Nekontrolisana ekonomija, predstojeći kolaps.* Usled slabog međunarodnog sistema upravljanja, ovaj scenario predviđa nestabilan globalni ekonomski razvoj i pored uklanjanja trgovinskih barijera i rasta svetske trgovine. Zemlje poznate kao „zemlje u razvoju“ će slediti razvojne planove, a već razvijeni deo sveta („zapad“) će stagnirati usled stalnih pokušaja smanjenja budžetskog deficit-a i demografskih promena, odnosno uticaja rasta prosečne starosti stanovništva na finansije i produktivnost. Ovo će pomeriti epicentar finansijsa, trgovine i potrošnje na istok, a azijske zemlje će imati dominantnu ulogu u međunarodnim organizacijama. Globalizacija ekonomskih aktivnosti će se nastaviti, a efikasnost međunarodne trgovine će se povećati kreiranjem globalne transportne „super-mreže“ koja će značajno ubrzati robne tokove. Tokovi će se realizovati preko moćnih *hub and spokes* intermodalnih mreža koje će pokrивati sve ekonomske regije. Materijalno bogaćenje i rast potreba za energijom pokrenuće eksplotaciju prirodnih resursa ispod ledenih površina Grenlanda i Antarktika. Ovo će usloviti rast temperature za neadaptivnih 6°C do 2100. godine i pojavu ekološki motivisanih terorističkih grupa. Nekontrolisana ekonomija, neodrživi stil života i nekontrolisana potrošnja prirodnih resursa doveće do velikih klimatskih promena, prirodnih katastrofa i napada ekoloških terorista koji će vrlo često prekidati lance snabdevanja.

Rast svetske ekonomije i međunarodne trgovine doveće do rasta zahteva za logističkim uslugama. Na tržištu logističkih usluga učestvuju i male lokalne i velike multinacionalne logističke kompanije i sve će imati značajne koristi od ekonomskog razvoja. U zemljama koje će, zbog visoke prosečne starosti stanovništva, imati sve veći finansijski teret, privatizacija infrastrukture će postati popularna politička mera, a veće logističke kompanije će početi da investiraju ili čak upravljaju delovima infrastrukture. Najbrže će se razvijati pomorski kontejnerski transport, a značaj reciklaže kao izvora materijala će povećati značaj povratne logistike. Proizvodači će više koristiti outsourcing za logističke aktivnosti i procese, a logistički provajderi će upravljati kompletnim lancima snabdevanja. Sa druge strane, na logistiku će značajno uticati i klimatske promene. Globalno zagrevanje, topljenje leda i podizanje nivoa mora će omogućiti otvaranje efikasnijih i kraćih trgovinskih i transportnih koridora. Međutim, ekstremniji vremenski uslovi će često prekidati lancе snabdevanja, a planiranje nepredvidivih situacija i odgovor na katastrofe će postati sve važniji deo logističkih operacija. Osiguravajuće kompanije će pooštiti uslove kod procene rizika što će povećati mogućnost gubitka kapitala logističkih kompanija.

Scenario 2: *Mega-efikasnost u mega-gradovima.* Scenario predviđa pojavu mega-gradova kao epicentara socijalnog, ekonomskog i političkog razvoja.

Kako bi se izborili sa izazovima širenja urbanih sredina, kao što su saobraćajne gužve i emisije štetnih gasova, mega-gradovi postaće lideri saradnje, podstičući otvorenu trgovinu i modele globalnog upravljanja u partnerstvu sa nacionalnim institucijama. Prema ovom scenariju, ruralni regioni će značajno zaostajati, a država će po mnogim pitanjima imati sporednu ulogu. Inovacije ICT će uticati na značajan rast automatizacije u proizvodnji i pružanju usluga. Robotizovane fabrike u blizini velikih aglomeracija zapošljavaće manji broj ljudi, a kompanije sa jednim zaposlenim (eng., *One-Person Company*) biće sve brojnije, posebno u sektoru pružanja usluga. Veći stepen zapošljavanja očekuje se u neformalnom sektoru (socijalni rad) koji će nuditi pouzdane prihode i dobiti značajan status. Visok stepen automatizacije imaće značajan uticaj na život, a potrošači će promeniti navike i preći sa vlasništva na iznajmljivanje proizvoda i nematerijalnu potrošnju. Mnoge aktivnosti će biti prebaćene u virtualni prostor, a dnevne rutine će biti podržane različitim senzorima. Potrošačka roba će biti manja, lakša i proizvodiće se i prevoziti bez štetnog uticaja na životnu sredinu. Reciklaža će biti uključena u cenu proizvoda, a potrošači će biti zainteresovani za smanjenje emisije štetnih gasova, zdrav i društveno odgovoran život. Podzemni transportni sistemi smanjiće gužve i zagušenja, a automatizovane fabrike sa nultom emisijom gasova će uticati na smanjenje ukupne emisije ugljenika. Globalna super-mreža sa mega-transportnim sredstvima omogućiće efikasne trgovinske veze između mega-gradova.

Zemlje Azije, Latinske Amerike i Afrike će postati novi centri proizvodnje i potrošnje, a njihov razvoj će omogućiti nastavak globalnog razvoja i rast svetske ekonomije. U svetu će se povećati broj centara izuzetnosti (eng., *Center of Excellence*) za proizvodnju određenih proizvoda. Organizovani u sektorske klastere, ovi centri će istovremeno saradivati i nadmetati se na tržištu. Outsourcing sa specijalizovanim firmama postaće osnova razvoja i proizvodnje, a visok stepen fragmentacije vodiće ka visokom stepenu povezanosti unutar globalne ekonomije. Smanjenje birokratskih prepreka usloviće lakšu i bržu međunarodnu trgovinu što će dovesti do velikog obima robne razmene. Usled velikog razvoja gradova, obezbeđenje infrastrukture za pružanje osnovnih usluga postaće pravi izazov. U već razvijenim gradovima tražiće se rešenja koje će biti u stanju da se izbore sa ograničenjima postojeće infrastrukture, a novi, zeleni, satelitski gradovi imaće razvijena sistemska rešenja sa manjom potrošnjom energije i emisijom štetnih gasova. Sistemi za urbani transport robe imaće električni pogon, a tokovi unutar mega-gradova biće visoko automatizovani. Sa druge strane, svetski mega-gradovi će biti dobro povezani. Sa rastom robnih tokova, transportni habovi će se značajno povećati kako bi mogli da opsluže nove generacije transportnih

sredstava većeg kapaciteta, manje mase usled upotrebe novih materijala i sa značajno manjom potrošnjom energije. Svaki ekonomski region imaće jedan globalni hab, kao primarni transportni centar. On će se locirati uz najrazvijeniji mega-grad u regionu i imati direktnu vezu sa svim važnijim mega-gradovima u svetu. Ostali gradovi u regionu biće povezani sa centralnim habom i međusobno efikasnim intermodalnim mrežama koje će omogućiti izbalansiran odnos brzine transporta i potrošnje energije. Za vredne ekspres pošiljke, oko 2040. godine, očekuje se primena bespilotnih super-soničnih letelica koje će saobraćati iznad komercijalnih vazdušnih linija.

Primenom ICT roba će se isporučivati „upakovana u podatke“. Podaci će se koristiti za utvrđivanje kvaliteta proizvoda, količine utrošenog materijala i energije tokom njegove proizvodnje i obračun poreza na ugljenik koji plaća korisnik, a koji će biti posledica stroge regulative u oblasti zaštite i kvaliteta životne sredine. Podaci će se koristiti i za automatizovani proces reciklaže, za izdvajanje sekundarnih sirovina. U cilju zaštite životne sredine i održivosti, mega-gradovi će imati strogu transportnu regulativu. Svaki objekat prodaje ili proizvodnje će morati da ima usvojen i odobren koncept logistike koji omogućava i olakšava procese konsolidacije robnih tokova. Individualni putnički saobraćaj biće strogo regulisan i skup. Strogim regulativama, upotrebom novih tehnologija i obnovljivih izvora energije, po ovom scenariju se očekuje smanjenje emisije CO₂ za 80 % u poređenju sa stanjem iz 1990.godine.

U cilju rasterećenja saobraćaja i smanjenja štetnih emisija, transport robe u gradu realizovaće se podzemnim sistemima. Centri za prihvat i otpremu nalaziće se na periferiji grada, a stanice za istovar u podrumima fabrika i tržnih centara. Isporuke unutar gradskih kvartova realizovaće se električnim vozilima. Kompletним sistemom snabdevanja upravljaće dominantni logistički provajder, pa će logističke kompanije postati ključni faktor za nesmetano funkcionisanje grada. One će nuditi usluge iznajmljivanja i šeringa kao odgovor na „dematerijalizaciju“ potrošnje. Najveći svetski mega-gradovi će biti povezani direktnim teretnim linijama, a za snabdevanje manjih gradova u regionu koristiće se klasični *hub and spokes* sistem. Za razliku od gradova, logistika ruralnih sredina biće veoma loša. Ruralni stanovnici će robu uglavnom poručivati preko interneta, a ona će se dopremati do centralne stanice za preuzimanje robe u selu. Isporuka poslednje milje će se dodatno naplaćivati.

Scenario 3: Personalizovani način života. Osnovni fenomeni scenaria su individualnost i nezavisnost, kao posledica rasta bogastva, nivoa obrazovanja i digitalizacije. Dominiraće personalizovani obrasci potrošnje, a industrija će

nuditi individualizovane artikle koji odgovaraju željama i potrebama pojedinca. S druge strane, primenom novih tehnologija, potrošači će moći da dizajniraju, kreiraju i proizvode manje kompleksne robe za sopstvene potrebe. S obzirom da će cene 3D štampača padati, oni će se naći i u domaćinstvima. Postojaće veliki broj aplikacija namenjenih za kućnu (*Home Fabbing, FabShops*) i industrijsku (*Industrial Fabbing*) upotrebu. Uvešće se novo zanimanje *prosumer* kao složenica reči proizvodjač (eng. *Producer*) i potrošač (eng. *Consumer*). Nacrti za proizvode mogu biti samodizajnirani ili će se kupovati na internet stranama. Kompleksniji proizvodi, od različitih materijala, će se proizvoditi u Fab šopovima ili kroz industrijsko fabrikovanje. Vremenom, tradicionalne radnje ustupiće mesto Fab šopovima, a robne kuće novim „uradi sam“ tržnim centrima. Personalizacija i fabrikovanje će naročito porasti pojavom jeftinih, kućnih 3D štampača. Dugoročni tržišni uspeh imaće kompanije koje plasiraju popularne setove podataka, snabdevaju sirovinama, proizvode 3D digitalne fabrikatore i nude prateće usluge reciklaže, održavanja i konsaltinga. Sektor koji će takođe biti u porastu su softverske kompanije koje će omogućiti klijentima da sami dizajniraju proizvode.

Individualni obrasci proizvodnje i potrošnje uticaće na rast regionalne trgovine. Na globalnom nivou vršiće se samo protok podataka i sirovina. Personalizacija i regionalna proizvodnja biće praćeni decentralizacijom energetskih sistema i infrastrukture, kao i lokalnom proizvodnjom hrane. Veliki problem će predstavljati zaštita tokova podataka jer propisi iz ove oblasti često neće moći da isprate tehnološki razvoj i ponašanje potrošača. Veliki broj ljudi radiće na poslovima dizajniranja proizvoda, ali će nestati veliki broj zanimanja u procesu proizvodnje. Rast proizvodnje personalizovanih proizvoda dovešće do rasta ukupne potrošnje energije i sirovina. Ovo će uticati na veću emisiju štetnih gasova i klimatske promene, odnosno rast temperature za $3,5^{\circ}\text{C}$ do kraja veka. Vremenske nepogode će ugrožavati globalnu pokretljivost i lance snabdevanja. Tek 2040. godine uvešće se porez na ugljenik, a kasnije i međunarodni sporazum za oporezivanje sirovina sa ciljem uštede materijala i obuzdavanja fabrikovanja.

U scenariju personalizacije i fabrikovanja proizvoda značaj logistike sirovina se povećava. Plastični granulati, metalna prašina i razni biomaterijali prevoziće se brodovima do luka, a onda železničkim i drumskim transportom do gradova. Logističko planiranje razviće se u sofisticiranu industriju pružanja usluga koja je integrisana sa planiranjem industrijske proizvodnje. Za proizvodnju kompleksnih proizvoda logistički provajderi će organizovati kompletan fizički lanac vrednosti i predstavljajuće vezu između dizajnerskih kompanija, proizvodača i lokalnih transportnih provajdera. Lanci snabdevanja biće manje fragmentisani,

a zahtevi za transportom na dužim relacijama će značajno opasti. Sa druge strane, zahtevi za reciklažu će porasti. Logistički provajderi će isporučivati nove ketridže za 3D štampače i prikupljati proizvode za reciklažu. Generalno, logistika po ovom scenariju sastoji se od *online* i *offline* elemenata. *Online* segment bazira se na bezbednoj internet infrastrukturi i obuhvata bezbedan transfer i trgovinu podacima u online šopovima. *Offline* segment integriše transport sirovina sa proizvodnjom i povratnom logistikom. Decentralizovana proizvodnja ojačaće regionalnu logistiku i stvorice se kvalitetna mreža za isporuku „poslednje milje“.

Scenario 4: *Parališući protekcionizam.* Scenario predviđa uvođenje protekcionističkih barijera koje će značajno smanjiti obim svetske trgovine. Vodeće ekonomije biće suočene sa ogromnom dužničkom krizom i globalna neravnoteža pretiče makroekonomskom razvoju. Smanjenje zaduženosti će potrošiti većinu resursa i ostaće malo prostora za borbu sa velikim izazovima kao što su nazaposlenost, demografske i klimatske promene. Do 2020. godine merkantilizam će se raširiti, a međunarodne organizacije će izgubiti reputaciju i uticaj u procesu donošenja odluka. Trgovina će se odvijati unutar trgovinskih blokova, a lanci snabdevanja biće skoro potpuno regionalizovani. Negativne posledice po trgovinu imaće i mala ulaganja u infrastrukturu, tehnološki razvoj biće veoma spor, a sve ovo će značajno umanjiti međunarodnu podelu rada i produktivnost. Ključni industrijski sektori će se nacionalizovati, a regionalizacija će dovesti do stagnacije i opadanja realnih primanja. Nakon određenog vremena, većina ekonomija će se stabilizovati i zaposlenost će biti u porastu, ali realna primanja će ostati niska. Odnos između dominantnih trgovinskih blokova biće loš. Visoke cene energenata i nedostatak resursa biće uzrok međunarodnih konflikta oko preostalih resursa. Pod ovim okolnostima izostaće međunarodni napori za smanjenje emisije štetnih gasova pa će doći do velikih klimatskih promena, nepogoda i rasta globalne temperature za $3,5^{\circ}\text{C}$ do kraja veka.

Regionalizacija trgovine i lanaca snabdevanja će imati veliki uticaj na logistiku. Značaj prekoceanskog transporta zameniće regionalni železnički i drumski transport. Obim posla globalnih logističkih provajdera će se smanjiti, a međunarodni tokovi će biti usporenici carinskim barijerama i uvoznim restrikejama. Složenost carinskih procedura povećaće tražnju za specijalizovano carinsko posredovanje. Sa druge strane, doći će do pojave jakih regionalnih logističkih provajdera, a nacionalne vlade će logistiku tretirati kao stratešku industriju. Kraći i manje složeni lanci snabdevanja smanjuju potrebu za kompleksnim i sofisticiranim logističkim rešenjima, što će dovesti do „devalvacije logističke industrije“ sa manjim brojem personalizovanih rešenja i komodizacijom usluga. Usled nedostatka resursa raste značaj reciklaže, pa implemantacija efikasnih

procesa povratne logistike posataje osnovni cilj logističkih kompanija. Rast zahteva za polovnom robom otvorice nove poslovne mogućnosti logističkim kompanijama. One će organizovati lokalne mreže (kao kod e-buy) i realizovati tokove razmenjenih dobara. Sa druge strane, logističke kompanije će nuditi usluge popravke i zamene delova trajnijih proizvoda čija kupovina će biti povećana usled manjih realnih primanja.

Scenario 5: Globalna otpornost, lokalna adaptacija. Scenario predviđa radikalno pomeranje ka redundantnim sistemima proizvodnje i prelazak sa globalnih na regionalne lance snabdevanja. Ekonomija se udaljava od maksimizacije efikasnosti ka smanjenju ranjivosti i povećanju otpornosti. Početak 21. veka karakteriše rast potrošnje usled niske cene energenata i jeftine automatizovane proizvodnje. Poslovanje je usmereno na procese optimizacije i *lean* strukture što je veoma fragmentisalo svetsku ekonomiju, a pojedini regioni su postali visoko specijalizovani. Niska cena transporta će i dalje podsticati ekonomski rast i decentralizaciju lanaca snabdevanja. Oko 2020. godine obnovljiva energija će postati konkurentna sa cenom, što će dodatno stabilizovati cene energenata i omogućiti nesmetan rast svetske ekonomije. Međutim, usled velike proizvodnje desiće se i veliki rast emisije ugljenika i nedostatak resursa. Tridesetih godina ovog veka prirodne katastrofe će početi ozbiljno da utiču na svetski razvoj. Moćni lanci snabdevanja na koje se oslanja svetska ekonomija postaće veoma ranjivi. Pored prirodnih katastrofa, opasnost će predstavljati i pirati i radikalne socijalne grupe koje će napadati infrastrukturu. Prekid lanaca snabdevanja doveće do nestašica, pa će preduzeća početi da šire mrežu snabdevača i istražuju opcije *near* šeringa. Podsticaće se korišćenje lokalnih resursa i proizvodnih sistema, a sigurnost snabdevanja će rezultirati dupliranjem proizvodnih sistema u svakom tržišnom regionu ili čak u svakoj zemlji. Na ovaj način će ono što se trenutno smatra neefikasnim postati prihvatljivo, a u cilju zaštite i bezbednosti snabdevanja. Cene proizvoda će rasti, a potrošnja će biti fokusirana na visoko efikasne proizvode koji imaju duži vek trajanja.

Sredinom veka, u uslovima regionalne trgovine, osnovni cilj logistike neće biti brzina isporuke, već sigurnost realizacije. Regionalizacija lanaca snabdevanja promeniće i tradicionalne *hub and spoke* sisteme. Veliki habovi biće zamjenjeni brojnim regionalnim centrima na bezbednim lokacijama. Realizacija tokova manjeg obima na kraćim distancama i veliki broj dobavljača pogodovaće razvoju lokalnih i regionalnih logističkih provajdera. Veliki, globalni provajderi biće usmereni na osetljive međunarodne lance snabdevanja, isporuku rezervnih postrojenja, mašina i infrastrukture. U cilju elastičnosti lanaca snabdevanja, logističke kompanije će održavati neaktivne ili redundantne kapacitete koji će

se koristiti u nepredviđenim situacijama, a u cilju sigurnosti realizacije isporuke. U cilju smanjenja rizika poslovanja i snabdevanja, sistem će biti opterećen velikim zalihama, a zahtevi za brzim isporukama će drastično opasti. Usled pada potrošnje i veće upotrebe trajnijih proizvoda zahtevi za isporuku na kućnu adresu će se smanjiti, ali će porasti zahtevi za servisiranjem i održavanjem proizvoda pa će logistički provajderi kombinovati isporuku „poslednje milje“ sa ponudom tehničkog servisa na licu mesta. Sa druge strane, uslovima sve češćih prirodnih katastrofa i terorističkih napada, značaj humanitarne logistike će se značajno povećati. Operacije pružanja pomoći i sanacije šteta imaju prioritet, a provajderi ovih usluga će profitirati. Pored toga, logističke kompanije nudiće i usluge konsaltinga za brzo ponovno pokretanje proizvodnih postrojenja nakon kvara ili katastrofe.

4. ZAKLJUČAK

Logistička industrija je pod uticajem mnogobrojnih globalnih trendova koji definišu nove zahteve. Iskustva i procene društvenih, ekonomskih, političkih, tehnoloških i ekoloških prilika ukazuju na potrebu, značaj, ciljeve, pravce, mere i koncepcije razvoja logistike. Okruženje i uslovi se menjaju, a samo oni regioni koji uspeju da brzo prilagode logistiku moći će da očekuju prosperitet i ponude konkurentnu prednost.

U cilju globalnog društveno-ekonomskog razvoja, odnosno smanjenja troškova i potrošnje resursa, povećanja kvaliteta proizvoda i usluga, zaštite životne sredine, rasta bezbednosti, boljeg i racionalnijeg korišćenja zemljišta, zaštite i efikasnijeg iskorišćenja infrastrukture itd., neophodno je povezivanje svih logističkih i privrednih entiteta primenom koncepta kooperacije i konsolidacije. Sabiranjem tokova postiže se ekonomija obima koja opravdava primenu sa aspekta okruženja prihvatljivijih vidova saobraćaja i može uticati na promenu modalne preraspodele transportnog rada i smanjenje regionalnog zagušenja i drugih negativnih eksternalija vezanih za transport i logistiku. Sa druge strane, kooperacija i konsolidacija omogućavaju efikasniju realizaciju, smanjenje troškova i povećanje kvaliteta logističkih usluga.

GLOBAL TRENDS AND LOGISTICS DEVELOPMENT

Abstract

Globalization, specialization, urbanization and changing demographic structure, the internationalization of supply chains, consumption growth, shorter product life, new business strategies, personalization of products and other trends increase the complexity of the logistics process and the importance of logistics. Changes in economic and social environments are more dynamic, and survival in the market requires reducing costs, increasing productivity of production and quality of products and services. Freight transport and logistics play a key role in economic and social terms by ensuring the competitiveness, economic growth and employment. This paper presents the social, economic, political, technological and environmental trends and their impact on logistics and market changes. Given the uncertainty of projections of these trends in the future, the different logistics scenarios can be expected.

Key words: logistics, environment, trends, logistics market, development scenario.

LITERATURA

Browne, M., Piotrowska, M., Woodburn, A., Allen, J. (2007), *Literature review WM9: Part I - Urban freight transport*, Green logistics project, University of Westminster.

Deutsche Post DHL (2012), *Delivering Tomorrow-Logistics 2050*, Deutsche Post AG, Bonn, Germany

Slugokencky, E., Tans, P., NOAA/ESRL (www.esrl.noaa.gov/gmd/ccgg/trends/)

Elkington, J. (2004), Enter the triple bottom line, in Henriques A. and Richardson J. (ed.), *The Triple Bottom Line: Does It All Add Up?*, Earthscan, London, pp. 1-16.

European Commission (2007a), *The EU's freight transport agenda: Boosting the efficiency, integration and sustainability of freight transport in Europe*. Brussels, COM(2007) 606 final.

European Commission (2007b), *An action plan for freight transport logistics*. Brussels.

European Commission (2009), *EU energy and transport in figures, Statistical pocketbook*. Brussels.

Intergovernmental Panel on Climate Change (2007), *Climate change 2007, Synthesis report*, Valencia

Satterthwaite, D. (2007), *The transition to a predominantly urban world and its underpinnings*. IIED, Human settlements discussion paper series, 4 September 2007.

United Nations (2012), *World urbanization prospects: The 2011 revision*. New York

World Commission on Environment and Development (1987), *Our common future*, Oxford University Press, Oxford.

Zečević, S., Tadić, S. (2006), *City logistika*, Univerzitet u Beogradu, Saobraćajni fakultet, Beograd.

ISTRAŽIVANJE

EKONOMSKO-FINANSIJSKI POLOŽAJ PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

Radojko Lukić*

E-mail: rlukic@ekof.bg.ac.rs

Rezime

U teoriji i praksi, zbog sveopštег значаја, posvećuje se posebna pažnja analizi performansi malih samostalnih maloprodavaca. S obzirom na то, u ovom radu se analiziraju specifičnosti ekonomsko-finansijskog položaja preduzetnika trgovine, odnosno malih samostalnih maloprodavaca, u Srbiji za period 2008 – 2012. I pored vrlo „složenih“, tj. loših uslova poslovanja u Srbiji u proteklom vremenskom periodu, dobijeni rezultati istraživanja pokazuju da je (gotovo po svim posmatranim pokazateljima) „relativno“ zadovoljavajući ekonomsko-finansijski položaj preduzetnika trgovine u Srbiji. U ukupnim poslovnim prihodima trgovine Srbije u 2012. oni su učestvovali sa 3.81%. U cilju poboljšanja svog ekonomsko-finansijskog položaja u budućnosti treba da, pored udruživanja (u cilju zajedničke nabavke i vršenja drugih trgovačkih aktivnosti), što više primenjuju nove koncepte upravljanja toškovima (pre svega Tojotine principe poslovanja), koncept upravljanja odnosima sa kupcima i dobavljačima i modernu informacionu tehnologiju.

Ključne reči: tržišno učešće, strategije poslovanja, solventnost, ekonomičnost, profitabilnost.

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

1. UVOD

U savremenoj teoriji i praksi, zbog značaja, posebna pažnja se posvećuje analizi performansi malih samostalnih maloprodavaca. U kontekstu toga istražuju se prednosti i nedostaci, problemi i strategije poslovanja u funkciji ublažavanja konkurentnosti od strane velikih trgovinskih lanaca. Imajući to u vidu, u ovom radu se analiziraju faktori ekonomsko-finansijskog položaja preduzetnika trgovine, odnosno malih samostalnih maloprodavaca (sa dominantnim učešćem u ukupnom broju) u Srbiji (koji su u obavezi da Agenciji za privredne registre podnose godišnje finansijske izveštaje). Pored specifičnih faktora, na njihov ekonomsko-finansijski položaj u velikoj meri utiču opšti nepovoljni uslovi poslovanja u Srbiji. Ključne karakteristike opštih uslova poslovanja u Srbiji su: niska stopa rasta industrijske proizvodnje, budžetski i spoljnotrgovinski deficit, visoka stopa nezaposlenosti, nizak životni standard stanovništva, mala kupovna moć, visoka inflacija, smanjenje odobravanja kredita zbog vlastitih problema banaka, skupi bankarski krediti, finansijska nedisciplina, visok procenat nenaplativih potraživanja i druge. Opšte je shvatanje da su razlozi za recesiju, koja se odražava na smanjenje kupovne moći stanovništva, strukturalne prirode, i samo u manjoj meri zavise od globalne makroekonomске situacije.

Specifični faktori ekonomsko-finansijskog položaja preduzetnika trgovine u Srbiji (koji su temeljno analizirani u ovom radu) su: tržišno učešće, produktivnost rada, likvidnost i solventnost, troškovna efikasnost, profitabilnost, strategija udruživanja, privatna robna marka, efekti primene novih koncepata upravljanja troškovima (posebno Tojotinih principa poslovanja), i značaj primene moderne informacione tehnologije. Među njima, u kontekstu analiziranog problema, poseban značaj ima troškovna efikasnost. Primena moderne informacione tehnologije poboljšava, generalno rečeno, operativnu efikasnost i smanjuje troškove, na primer kod vodenja lanca nabavke. Naime, u poslednje vreme mnogo je više urađeno na smanjenju troškova prodate robe „pritiskom“ na dobavljače i efikasnijom upotrebo informacionih tehnologija u vodenju lanca snabdevanja. Značajna pažnja je, takođe, usmerena na sniženje drugih operativnih troškova, na primer na potrošnju energije. Istraživanjem na primeru 30 najvećih FMCG preduzeća je utvrđeno da su u desetogodišnjem periodu uspela da u proseku smanje troškove za 1%¹.

U kontekstu analize ključnih faktora posebno je ukazano na to da

¹ Filipović (2013).

se njihovom adekvatnom integrисаном контролом може znatno uticati na unapređenje ekonomsko-finansijskog položaja preduzetnika trgovine u Srbiji u budućnosti, po ugledu na zemlje razvijene tržišne ekonomije.

2. PREGLED LITERATURE

Vrlo je bogata literatura na Zapadu, zbog značaja, posvećena proučavanju strategija, problema, i analizi performansi malih samostalnih maloprodavaca². Što se literature u Srbiji iz date problematike tiče, vrlo je malo pisano o tome, tako da gotovo nema celovitih radova. Imajući to u vidu, u ovom se radu nastoji da se što kompleksnije obradi strategija i problemi poslovanja i, posebno, izvrši analiza faktora koji utiču na performanse preduzetnika trgovine u Srbiji. Dobijeni rezultati istraživanja trebalo bi da posluže kao fundamentalna osnova za buduće proučavanje i unapređenje performansi preduzetnika trgovine u Srbiji.

3. HIPOTEZE, METODOLOGIJA I PODACI

S obzirom na aktuelnost, značaj i složenost tretiranog problema u ovom radu, mogu se u kontekstu toga definisati brojne istraživačke hipoteze. No, bez obzira na to, osnovna istraživačka hipoteza (H1) je: da se adekvatnim sistemom kontrole ključnih faktora može ostvariti ciljni profit preduzetnika trgovine u Srbiji. Prepostavka za to je, pre svega, poznavanje intentizeta njihovog ukupnog i pojedinačnog uticaja na troškove (troškove prodatih roba i troškove poslovanja). Sve testirane hipoteze u ovom radu su empirijskim istraživanjem potvrđene.

Osnovu za to pruža primena novih modela upravljanja troškovima i metodologije Dupont analize. Pored ovih metodologija istraživanja, u ovom radu se koristi analiza kroz literaturu, komparativna analiza i statistička analiza, kao i model poslovnog izvrsnog indeksa.

Potrebni relevantni podaci za istraživanje date hipoteze primenom odnosne metodologije su prikupljeni iz literature, sa odgovarajućih web sajtova i, posebno, od Agencije za privredni registar Republike Srbije, koja ima solidnu bazu finansijskih i ostalih podataka za preduzetnike trgovine u Srbiji. U izvesnoj meri su korišćeni i podaci Statističkog godišnjaka Republike Srbije (2013).

² Tajeddini (2013).

4. GLOBALNI MEĐUNARODNI ZNAČAJ MALIH SAMOSTALNIH MALOPRODAVACA

Veliki je značaj malih samostalnih maloprodavaca (u svim sektorima, posebno hrane) u pogledu zadovoljenja želja i potreba potrošača (pre svega lokalnih i u susedstvu) i kreiranju dodatne vrednosti kako na nivou sektora maloprodaje, ukupne trgovine, tako i nacionalne ekonomije u celini. Njihov značaj ćemo ilustrovati na primeru maloprodaje selektivnih zemalja, pre svega razvijene tržišne ekonomije. Tako, na primer, u Latinskoj Americi procentualno učešće malih samostalnih maloprodavaca u ukupnom broju kanala distribucije (prodavnica) hrane je po pojedinim posmatranim godinama izgledalo ovako: 2005 – 24,62%, 2006 – 24,50%, 2007 – 24,39%, 2008 – 24,28%, 2009 – 24,17%, i 2010 – 22,17%³.

U Evropskoj uniji veliki je sveopšti značaj malih preduzeća u sektoru maloprodaje. Na to nedvosmisleno ukazuju podaci u Tabeli 1.

Tabela 1. Ključni indikatori po veličini preduzeća u sektoru maloprodaje, osim vozila i motorcikala u Evropskoj uniji, EU – 27, 2010.

	Broj preduzeća (u hiljadama)	Broj zapo-slenih (u hiljadama)	Dodatna vrednost (u milionima evra)	Produktivnost rada (u hiljadama evra po glavi)
Sva preduzeća	3 648,4	18 561,5	451 598,7	24,3
Sva mala i srednja preduzeća - SMEs		11 693,4	248 754,0	21,3
Mikro	3 475,0	7 104,8	133 334,6	18,8
Mala	153,4	2 930,8	72 046,9	24,6
Srednje veličine	16,0	1 626,5	43 161,5	26,5
Velika	4,0	6 868,1	202 842,7	29,5

Izvor: Eurostat.

³ Agriculture and Agri-Food Canada, International Markets Bureau, August 2012, Top Grocery retailers in Latin America.

Podaci u dатој табели покazuју да мала прдузећа у сектору малопродаје у Европској унији учествују у укупном броју прдузећа са 4,20% и зaposлених са 15,78%, као и у додатној вредности са 15,95%. Нјихова је улога dakле vrlo зачажна у погледу задовољења потреба потрошача, kreiranja dodatne vrednosti i održivog razvoja сектора малопродаје i nacionalне ekonomije. Ono što je posebno po природи ствари karakterистично јесте: da je produktivnost rada u malim manja u односу на velika прдузећа. To je generalni zaključак, s обзиrom na njihove performansne odlike.

U Ујединjenом Краљевству, prema raspoloživim podacima (за мај 2013. године) мали самостални малопрдавци су учествовали у укупној продаји trajnih потрошних dobara sa 8%, односно у истом периоду прошле године sa 9%⁴. Учеће малих самосталних prodavnica prehrambenih proizvoda (sa fabričkom ценом) у укупном броју у Немачкој по pojedinim analiziranim godinama je iznosilo: 2007 – 36,61%, 2010 – 31,73% i 2012 – 30,04%⁵. U poslednje vreme потрошачи у Немачкој sve više prefereraju male prehrambene prodavnice, uključujući приступачне prodavnice (*convenience stores*), i samostalne малопрдавце. U Немачкој мали самостални малопрдавци учествују у укупној продаји prehrambenih proizvoda približno sa 9%, а у Шпанији sa 50%⁶.

Značajno je учеће малих самосталних малопрдаваца у продаји organske hrane. Тако, на primer, учеће малих самосталних малопрдаваца у у продаји organske hrane у Ујединjenом Краљевству је по pojedinim posmatrаним godinama iznosilo: 2004 – 22,1%, 2008 – 18,8% i 2012 – 18,7%⁷.

U продаји farmaceutskih proizvoda (lekova) takođe је značajno учеће малих самосталних малопрдаваца. Oni су у Сјединjenим Američким Državama u 2011. учествовали у укупној малопрдаји lekova sa 18%. Prosečna bruto maržа mалих самосталних farmaceuta (аптека) у SAD у периоду 2006 – 2010 је била 22,6%. U poslednje vreme неизнатно је повећана, тако да је у 2010. iznosila 24,0%, ali је и dalje manja od „industrijsког proseka“ (2010 – 25,4%)⁸.

⁴ GFK Market-i An Insight into May 2013 UK Retail Durable Sectors; www.gfk.com/UK

⁵ Autorovo kalkulisanje na bazi podataka: Germany – Retail Foods, 8/22/2013, USDA GAIN Report Number: GM13031.

⁶ Assessing the Supply / Retail Distribution Environment September 2010; www.pma.com

⁷ Organic market report 2013, Soil Association.

⁸ Retail Pharmacy Trends, 2012, McKesson.

5. STRATEGIJE I PROBLEMI POSLOVANJA MALIH SAMOSTALNIH MALOPRODAVACA

Postoje tipične oblasti u kojima mali samostalni maloprodavci imaju značajnu ulogu. Oni imaju značajnu ulogu u društveno-ekonomskoj oblasti. U oblasti kupčevog ponašanja, omogućuju potrošačima snabdevanje u slučaju kada postoji samo jedna prodavnica u glavnom ruralnom području, slučajne i hitne kupovine, i kupovine proizvoda koji nisu raspoloživi kod drugih. Značajna je njihova uloga u oblasti saradnje sa drugim poslovnim organizacijama, iskazano u terminima pružanja usluga (pravni saveti, poreski saveti, itd.) i mrežama. U oblasti unapređenja uslova življenja lokalnog stanovništva (tj. podrške lokalne samouprave) igraju značajnu ulogu, s obzirom na „osećaj“ pripadnosti ruralnom području. Veliki je značaj malih samostalnih maloprodavaca u oblasti zapošljavanja, s obzirom na male barijere za podsticajno osnivanje i njihov veliki broj. Sektorski problemi malih samostalnih maloprodavaca su u oblastima: raznolikost izbora (što utiče na njihovu konkurentsku prednost kao rezultat primene strategije diferenciranja), i dinamičnost (u pogledu uvođenja novih proizvoda i maloprodajnih inovacija, tj. boljeg razumevanja lokalnog tržista i potreba potrošača kao potencijalni izvor konkurentske prednosti)⁹.

I pored velikog značaja i uloge malih samostalnih maloprodavaca u sektoru maloprodaje svih kategorija proizvoda, oni se, međutim, susreću sa brojnim problemima u svom poslovanju koji nisu karakteristični za srednje i, posebno, velike maloprodavce. To su: niža produktivnost rada, niži racio obrta zaliha, niža bruto marža, visok nivo prodajnih cena, i nepovoljni uslovi nabavke¹⁰. Na ove probleme sasvim jasno ukazuju napred prikazani rezultati empirijskih istraživanja za male samostalne maloprodavce slektivnih zemalja (EU – Tabela 1, i US – samostalni farmaceuti).

U cilju ublažavanja ovih problema neophodno je, smatra se, da se mali samostalni maloprodavci diferenciraju, specijalizuju, udružuju, pronalaze profitabilnije tržišne niše, personalizuju i stiču lojalnost kupaca. Udruživanje malih samostalnih maloprodavaca (za potrebe zajedničke nabavke, promotivne i druge aktivnosti) omogućuje da se modernizacijom svog poslovanja i ujedinjeno suprostave konkurenциji velikih maloprodajnih formata (prodavnica) i novim izazovima poslovnog okruženja. Strateška saradnja malih samostalnih

⁹ Coca-Stefaniak et. al. (2005).

¹⁰ Knego and Blaženka (2011).

maloprodavaca unapređuje, dakle, njihovu konkurentsku prednost – nižim cenama, i doprinosi ostvarenju ciljnih troškova i željenog profita. Strategije poslovanja malih samostalnih maloprodavaca se najčešće posmatraju u okviru tri Porterove generičke strategije (strategija niskih troškova, strategija diferenciranja i strategija fokusiranja) kako bi se ostvarila odgovarajuća konkurentска prednost, i suprostavili jakim konkurentima na tržištu. U uslovima izražene konkurenčije na maloprodajnom tržištu treba da u što većoj meri primenjuju koncept upravljanja odnosima sa kupcima kako bi ih pridobili i zadržali¹¹. Isto tako, treba da sve više u svom poslovanju primenjuju nove koncepte upravljanja troškovima (posebno Lean i Kaizen) i modernu informacionu tehnologiju. Sve se to, posebno dugoročno, pozitivno odražava na njihove tržišne i finansijske performanse.

6. MAKROEKONOMSKI AMBIJENT POSLOVANJA PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

U poslednje vreme zabeležen je nepovoljan makroekonomski ambijent poslovanja svih privrednih subjekata, što znači i preduzetnika trgovine, odnosno malih samostalnih maloprodavaca u Srbiji. Oni su prikazani u Tabeli 2.

Podaci u dатој табели покazuју да је макроекономски амбијент готово по свим показатељима био лошији у 2012. у односу на 2011. годину. Такав амбијент се свакако на одговарајући начин одразио на економски-финансијски положај предузећника трговине, тј. малих самосталних малопродавача у Србији.

¹¹ Vojvodić (2011).

Tabela 2. Osnovni makroekonomski pokazatelji Republike Srbije

Opis	2012	2011
Bruto domaći proizvod (u milionima dinara – stalne cene, ref. 2005 godina)	1.855.173,4	1.888.146,7
Stopa rasta bruto domaćeg proizvoda	-1,7	1,6
Industrijska proizvodnja	97,1	102,1
Godišnja stopa inflacije (indeks potrošačkih cena)	12,2	7,0
Izvoz (u milionima evra)	8.836,8	8.441,4
Uvoz (u milionima evra)	14.782,3	14.250,0
Spoljnotrgovinski deficit (u milionima evra)	5.945,5	5.808,6
Broj zaposlenih (u hiljadama)	1.727	1.735
Bruto zarada (u dinarima)	57.430	52.767
Neto zarada (u dinarima)	41.377	39.976
Vrednost evra u odnosu na dinar (na dan 31. decembra)	113,72	104,64

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije, Narodna banka Srbije. Prema: Republika Srbije – Agencija za privredne tegistre.

7. KONCENTRACIJA U MALOPRODAJI SRBIJE

Koncentracija u maloprodaji je značajan faktor ekonomsko-finansijskog položaja malih samostalnih maloprodavaca. Krupni maloprodajni lanci „diktiraju“ uslove poslovanja na maloprodajnom tržištu. Oni se svakako moraju njima prilagođavati, primenom odgovarajućih strategija uspešnog poslovanja. U Tabeli 3. je prikazana koncentracija top 10 prodajnih lanaca u regionu za 2011. godinu, uključujući i Srbiju.

Tabela 3. Koncentracija top 10 prodajnih lanaca u regionu, 2011.

Zemlja	Tržišno učešće (%)
Poljska	60%
Češća	81%
Slovačka	86%
Mađarska	19%
Rusija	2%
Ukrajina	10%
Rumunija	35%
Bugarska	36%
Hrvatska	76%
Bosna	45%
Srbija	41%

Izvor: GFK Beograd – Potrošač u Srbiji u 2012. i budući trendovi.

Podaci u dатој табели покazuју да је у региону највећа концентрација top 10 продажних ланака у Словачкој (86%), а најмања у Русији (2%). У Србији top 10 продажних ланака контролише 41% малопродажног тржишта. Они у великој мери „диктирају“ услове пословања малих самосталних малопродајаваца, тј. изложени су јакој нђиховој конкуренцији.

8. STRUKTURA MALOPRODAJNIH FORMATA U SRBIJI

I пored значјног учеšћа великих продажних ланака на малопродајном тржишту у Србији, велики је, међутим, проценат куповине robe код малих радњи, преко 60 одсто. То покazuју подаци у Табели 4.

Tabela 4. Struktura maloprodaje po formatima Centralne i Istočne Evrope u 2011.
(vrednosno učeće - %)

Zemlja	Hiper-marketi	Super-marketi	Dis-konti	Cash & Carry	Male radnje/Pijačna i ulična prodaja/Ostalo
Bugarska	14	19	7	1	60
Hrvatska	26	26	8	3	37
Češka	40	15	19	2	24
Mađarska	26	17	16	2	40
Poljska	23	19	29	2	29
Rumunija	23	14	19	1	53
Rusija	10	14	17	2	57
Srbija	5	24	0	6	65
Slovačka	31	24	16	2	27
Ukrajina	1	13	3	1	81

Izvor:GFK Beograd – Potrošač u Srbiji u 2012. i budući trendovi.

U Zapadnoj Evropi sve je veći značaj hipermarketa, supermarketa i Cash & Carry na uštrb malih i tradicionalnih prodavnica. To, međutim, nije slučaj sa Istočnom Evropom u kojoj dominiraju male prodavnice sa preko 53%.

U Srbiji, kao što pokazuju podaci u dатој tabelи, značajna se kupovina odvija kod malih maloprodavaca, preko 60%, što nije slučaj kod zemalja razvijene tržišne ekonomije i nekih Centralne i Istočne Evrope. S obzirom na то, mora se posebna pažnja posvetiti unapređenju ekonomsko-finansijskog položaja preduzetnika trgovine, odnosno malih samostalnih maloprodavaca u Srbiji

U Srbiji je značajna kupovina proizvoda svakodnevne potrošnje (za kućanstvo) kod malih maloprodavaca (Tabela 5). Ona je u 2012. po pojedinim maloprodajnim formatima iznosila: hipermarketi – 8%, supermarketi – 37%, diskonti – 0%, i mala trgovina/ostalo – 55%. To, međutim, nije slučaj kod ostalih zemalja Centralne i Istočne Evrope, sa karakteristikom sve veće prodaje prehrabnenih proizvoda u hipermarketima i supermarketima¹².

¹² Macheck (2012); Markovic et al. (2013).

Tabela 5. Struktura maloprodaje prehrambenih proizvoda po formatima u Srbiji i selektivnim zemljama u okruženju u 2011.

Zemlja	Hipermarketi	Supermarketi	Diskonti	Malje radnje/ Ostalo
BiH	30	45	1	24
Bugarska	18	34	7	41
Hrvatska	38	37	5	20
Madarska	30	23	20	27
Slovenija	20	47	13	20
Srbija	8	37	0	55

Izvor: GFK Shoppin monitor CEE 2012. Prema: Markovic et al., (2013).

U cilju što potpunijeg sagledavanja specifičnosti maloprodajnih formata u sektoru prehrambenih proizvoda u Srbiji u odnosu na druge zemlje, pre svega razvijene tržišne privrede, u Tabeli 6. su prikazne vrste prodavnica maloprodajne kompanije „C Market“ AD Beograd, Srbija, koja se bavi prodajom prehrambenih proizvoda.

Tabela 6. Struktura po vrstama prodavnica maloprodajne kompanije „C Market“ Beograd, Srbija

Struktura po vrstama prodavnica (u %)	2010	2009	2008
Hipermarketi	5	5	5
Supermarketi	23	24	23
Chash & Carry	6	7	6
Mini marketi	23	23	21
Tradicionalne pro- davnice	30	30	32
Ostalo	12	12	12

Izvor: EPIC „C Market“ AD Beograd, Company profile, February 2012.

Kao što pokazuju podaci u datoj tabeli, u posmatranoj maloprodajnoj kompaniji dominiraju male prodavnice. To je, dakle, u skladu sa generalnom karakteristikom strukture maloprodajnih formata u Srbiji. U budućnosti treba svakako težiti, po ugledu na maloprodaju zemalja razvijene tržišne privrede, da u strukturi maloprodajnih formata u Srbiji budu što više zastupljeni hipermarketi i supermarketi, uključujući i Cash & Carry, odnosno velike prodavnice. Na promenu strukture maloprodajnih formata u tom pravcu jednim delom će svakako uticati dolazak stranih maloprodajnih lanaca na maloprodajnom prehrambenom tržištu u Srbiji.

U Srbiji značajnu ulogu u snabdevanju potrošača neprehrambenim proizvodima, pored domaćih, imaju mali samostalni kinenski trgovci. Oni su poznati po tome što robu nude po nižim pristupačnim cenama, što odgovara potrošačima bez obzira na kvalitet imajući u vidu nisku kupovnu moć stanovništva u Srbiji¹³. Vrlo su se dakle, prema ekspertnoj proceni, dobro uklopili u maloprodajni ambijent Srbije. Geografski posmatrano posluju gotovo u svim gradovima Srbije.

9. UTICAJ PREDUZETNIKA TRGOVINE NA PERFORMANSE TRGOVINE I PRIVREDE SRBIJE

U Srbiji prema važećem Zakonu o računovodstvu i Zakonu o Reviziji preduzetnici trgovine se tretiraju kao mala preduzeća. Neka od njih po svojim karakteristikama spadaju u velika i srednja preduzeća. U Srbiji je veliki broj mikro preduzeća sa dominantnim učešćem malih trgovinskih radnji, koji takođe na svoj način doprinose poboljšanju snabdevanja stanovništva potrebnim proizvodima i uslugama i kreiranju dodatne vrednosti ukupne trgovine i privrede Srbije u celini. Ekonomsko-finansijski položaj mikro preduzeća se bitno razlikuje (tj. lošiji je) od preduzetnika trgovine u Srbiji. U Srbiji veliki broj malih samostalnih maloprodavaca posluje u okviru „sive ekonomije“ prodajući robu po znatno nižim cenama u odnosu na ostale (registrovane) maloprodavce, što se u izvesnoj meri negativno odražava na njihove ukupne performanse. Oni u ovom radu nisu predmet razmatranja, već samo preduzetnici koji obavezno podnose finansijske izveštaje Agenciji za privredne registre. Značajan je uticaj preduzetnika na performanse trgovine i privrede Srbije. To pokazuju podaci u Tabeli 7.

¹³ Korać (2013).

Tabela 7. Uticaj preduzetnika na performanse privrede i trgovine Srbije u 2012.

	Preduzetnici		Zaposleni			Poslovni prihodi			
	Broj	%	Broj	%		Iznos (u milioni- ma dinara)	%		
Privreda – ukupno			1 004 336	100		8 145 320	100		
Trgovina – ukupno			193 954	19,31	100	2 979 785	36,58	100	
Privreda – preduzetnici	19 679	100	43 995		100	207 963	25,53		100
Trgovina – preduzetnici	8 234	41,84	14 278	1,42	7,35	32,45	113 808	1,39	3,81
									54,72

Napomena: Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbije - Agencija za privredni registar.

Kao što se vidi iz podataka u dатој табели, претпријатици трговине учествовали су у 2012. у укупном броју претпријатника привреде Србије са 41,84%. Исте године, они су учествовали у укупном броју запослених у привреди Србије са 1,42%, укупној трговини са 7,35% и претпријатништву привреде Србије са 32,45%. У 2012. учешће свих претпријатника у стварању укупних пословних прихода привреде Србије је износило 25,53%. Учеће претпријатника трговине у креирању укупних пословних прихода привреде Србије у 2012. је износило 1,39 %, укупне трговине 3,81%, и укупног претпријатничког сектора привреде Србије 54,72%. На основу анализе односних података може се генерално закључити – да је значајан утицај претпријатника трговине на перформансе укупне трговине и привреде Србије. Нима се, стoga, мора посветити посебна пажња у будућности у склопу генералне стратегије развоја привреде Србије и, посебно, стратегије развоја трговине Србије. Треба да им се, наиме, обезбеде следствено њиховом карактеру и значају, поволjniji услови посlovanja (poreski, kreditni, socijalni i drugi), kako bi bili što konkurentniji na maloprodajnom tržištu Србије.

10. PRODUKTIVNOST RADA PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

Produktivnost rada preduzetnika trgovine u Srbiji ćemo analizirati u ovom radu na bazi kretanja poslovnih prihoda po zaposlenom. U Tabeli 8. je prikazana dinamika produktivnosti rada preduzetnika trgovine u Srbiji za period 2008 – 2012.

Tabela 8. Dinamika produktivnosti rada preduzetnika trgovine u Srbiji, 2008 – 2012.

Godina	Broj preduzetnika	Evaluacija rasta preduzetničkih radnji – otvorene / (zatvorene)*	Broj zaposlenih	Poslovni prihodi po zaposlenom (u hiljadama dinara)*
2008	10 163	(540)	18 874	5 631
2009	9 558	(605)	17 784	5 732
2010	8 958	(600)	15 506	6 568
2011	8 785	(173)	15 603	7 036
2012	8 234	(551)	14 278	7 970

Napomena: * Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbije – Agencija za privredne registre.

U posmatranom vremenskom periodu bili su u izvesnoj meri nepovoljni uslovi privređivanja preduzetnika trgovine u Srbiji, posebno u 2012. u odnosu na 2011. Na to jednim delom ukazuje evaluacija rasta preduzetničkih radnji tj. ispoljena je permanentna tedencija više „zatvaranja“ nego otvaranja malih samostalnih radnji, u rasponu od 173 (2011) do 605 (2009). To se delimično u posmatranom periodu odrazilo na kontinuirano smanjenje broja zaposlenih kod preduzetnika trgovine u Srbiji iz godine u godinu. Smanjenje broja zaposlenih prouzrokovalo je, pored ostalog, delom povećanje produktivnosti rada preduzetnika trgovine Srbije u svim analiziranim godinama.

Bruto dodatna vrednost po zaposlenom, kao mera produktivnosti rada, kod preduzetnika trgovine Srbije u 2012. je iznosila 6,84 evra¹⁴. Ona je znatno niža (skoro četiri puta) u odnosu na produktivnost rada malih preduzeća trgovine u Evropskoj uniji (Tabela 1).

¹⁴ Autorova kalkulacija na bazi podataka: Preduzetnici u republici Srbiji 2012, avgust 2013, radni dokument, Republika Srbija – Republički zavod za statistiku, Beograd, broj 83.

11. TROŠKOVNA EFIKASNOST PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

Troškovnu efikasnost preuzetnika trgovine u Srbiji ćemo analizirati na bazi kretanja poslovnih prihoda, poslovnih rashoda, i pokrivenosti poslovnim prihodima poslovnih rashoda. U Tabeli 9. je prikazana dinamika pokrivenosti poslovnim prihodima poslovnih rashoda preuzetnika trgovine u Srbiji za period 2008 – 2012.

Tabela 9. Pokrivenost poslovnim prihodima poslovnih rashoda preuzetnika trgovine u Srbiji, 2008 – 2012.

Godina	Poslovni prihodi (u milionima dinara)	Poslovni rashodi (u milionima dinara)	Pokrivenost poslovnim prihodima poslovnih rashoda (Poslovni prihodi / Poslovni rashodi)*
2008	106 295	103 942	1,02
2009	101 945	100 007	1,01
2010	101 844	99 786	1,02
2011	109 794	107 745	1,01
2012	113 808	111 909	1,01

Napomena: *Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbija – Agencija za privredni registar.

Podaci u dатој табели покazuју да је трошковна ефикасност прузетника трговине Србије на веома ниском ниву. Покрivenost poslovnim prihodima poslovnih rashoda је готово на „гранични рентабилитета“, тј. ниву преломне тачке. Неопходно је стога применом у што већој мери нових концепата управљања трошковима (пре свега Тожотиних принципа пословања – каизен, лена и други) побољшати трошковну ефикасност прузетника трговине Србије у будућности¹⁵.

¹⁵ Lukić (2011a); Lukić (2011b); Lukić (2012); Lukić (2013).

12. LIKVIDNOST I SOLVENTNOST PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

Likvidnost preduzetnika trgovine u Srbiji ćemo analizirati na bazi dinamike tekuće likvidnosti (obrtna sredstva / tekuće obaveze) i neto obrtnih sredstava (tekuća aktiva – tekuće obaveze) iskazanih u ukupnom iznosu, procentima od poslovnih prihoda, i u odnosu na zalihe. Neto obrtna sredstva pokazuju koji je deo obrtnih sredstava finansiran iz dugoročnih izvora sredstava. Što je on veći, utoliko se više može kratkoročno zadužiti kod banke ili na finansijskom tržištu. U Tabeli 10. je prikazano kretanje tekuće likvidnosti i neto obrtnih sredstava preduzetnika trgovine Srbije za period 2008 – 2012.

Tabela 10. Tekuća likvidnost i neto obrtna sredstva preduzetnika trgovine u Srbiji, 2008 – 2012.

Godina	Tekuća likvidnost	Neto obrtna sredstva (u milionima dinara)	Neto obrtna sredstva (u % od poslovnih prihoda)	Neto obrtna sredstva / zalihe
2008	1,11	2 778	2,61	0,15
2009	1,10	2 674	2,62	0,15
2010	1,12	3 065	3,00	0,16
2011	1,13	3 443	3,13	0,17
2012	1,12	3 410	2,99	0,17

Napomena: Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbija – Agencija za privredni registar.

Tekuća likvidnost preduzetnika trgovine u Srbiji u posmatranom vremenskom periodu je bila „zadovoljavajuća“, s obzirom na finansijsku nedisciplinu privrede Srbije, ali nezadovoljavajuća u odnosu na zlatno bankarsko pravilo (2 obrtna sredstva : 1 tekuće obaveze) i „industrijske standarde“ (Industry Norms – Key Business Ratios – Benchmarking Ratios; www.creditguru.com). Finasiranje obrtnih sredstava iz dugoročnih izvora sredstava

je, kao što pokazuje dinamika ukupnog iznosa neto obrtnih sredstava, procenta neto obrtnih sredstava od poslovnih prihoda i koeficijenta odnosa neto obrtnih sredstva i zaliha, bila na vrlo niskom nivou. Neto obrtna sredstva u poslovnim prihodima u posmatranom vremenskom periodu su učestvovala između 2,61% i 3,13%, i samo nešto više od 15% zaliha je finansirano iz dugoročnih izvora sredstava. Sve u svemu, u celini posmatrano vrlo je niska likvidnost preduzetnika trgovine Srbije, komparirano sa relevantnim „industrijskim standardima“, tako da se moraju preduzeti odgovarajuće finansijske mere u budućnosti u cilju njenog poboljšanja.

13. EFIKASNOST KORIŠĆENJA IMOVINE PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

Za procenu efikasnosti korišćenja imovine preduzetnika trgovine u Srbiji koristićemo sledeće indikatore: 1) obrt stalnih sredstava (poslovni prihodi / stalna sredstva), 2) obrt obrtnih sredstava (poslovni prihodi / obrtna sredstva), 3) obrt zaliha (poslovni prihodi / zalihe), obrt kratkoročnih potraživanja, plasmana i gotovine (poslovni prihodi / kratkoročna potraživanja, plasmani i gotovina), 4) obrt kratkoročnih obaveza (poslovni prihodi / kratkoročne obaveze), 5) operativana ciklus (vreme trajanja naplate potraživanja + vreme trajanja obrta zaliha), i 6) gotovinski ciklus (vreme trajanja naplate potraživanja + vreme trajanja obrta zaliha – vreme trajanja izmirenja obaveza prema dobavljačima). U Tabeli 11. je prikazana efikasnost korišćenja imovine preduzetnika trgovine u Srbiji za period 2008 – 2012.

Tabela 11. Indikatori efikasnosti korišćenja imovine preduzetnika trgovine u Srbiji, 2008 – 2012.

Go-dina	Obrt stalnih sred-stava	Obrt obrtnih sred-stava	Obrt zaliha		Obrt kratkoročnih potraživanja, plasmana i gotovine		Obrt kratkoročnih obaveza		Operati-van ciklus	Gotovi-nski ciklus
	Koefic ijent	Koefic ijent	Koefic ijent	Dani	Koefic ijent	Dani	Koefic ijent	Dani	Dani	Dani
2008	20,46	3,85	5,87	62	11,20	32	4,28	85	94	9
2009	20,27	3,74	5,79	63	10,62	34	4,15	87	97	10
2010	21,06	3,57	5,57	65	9,98	36	4,00	91	101	10
2011	21,80	3,67	5,73	63	10,22	35	4,15	87	98	11
2012	22,35	3,76	5,72	63	11,00	33	4,23	86	96	10

Napomena: Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbija – Agencija za privredni registar.

Efikasnost korišćenja stalnih sredstava kod preduzetnika trgovine u Srbiji u posmatranom periodu se povećavala iz godine u godinu (sem u 2009). U istom periodu efikasnost korišćenja obrtnih sredstava do 2010. se smanjivala, a od te pa do 2012. neznatno se povećala. Slična je situacija i sa efikasnošću korišćenja zaliha (s obzirom na njihov visok udeo u ukupnim obrtnim sredstvima), kratkoročnih potraživanja, plasmana i gotovine, kao i kratkoročnih obaveza.

Vreme trajanja naplate kratkoročnih potraživanja, plasmana i gotovine je kraće od vremena trajanja izmirenja kratkoročnih obaveza. To znači da su preduzetnici trgovine u Srbiji jednim delom svoje kreditne prodaje kupcima finansirali iz kratkoročnih kreditnih izvora sredstava (pre svega dobavljača).

Opreartivana ciklus je nezadovoljavajući, dok je gotovinski ciklus zadovoljavajući, posmatrano u odnosu na „industrijske standarde“ za maloprodaju. Tako, na primer, u Evropi prosečan operativan ciklus u maloprodaji iznosi 69,8, a gotovinski ciklus 26,6 dana¹⁶. Prema tome,

¹⁶ European Working capital, Annual Review 2012 – *Working capital: never been better* What the top performing companies are doing differently, PWC

preduzetnici trgovine Srbije su bili u analiziranom vremenskom periodu gotovinski likvidni. U poboljšanju operativnog ciklusa leže znatne „rezerve“ za unapređenje njihovih ukupnih poslovnih i finansijskih performansi.

14. PROFITABILNOST PREDUZETNIKA TRGOVINE U SRBIJI

Profitabilnost preduzetnika trgovine u Srbiji ćemo analizirati primenom Dupont analize, tzv. strategijskog profitnog modela. Drugim rečima, analiziraćemo stopu prinosa od prodaje (neto dobitak / poslovni prihodi), stopu prinos od ukupne aktive (neto dobitak / aktiva), stopu prinos od kapitala (neto dobitak / kapital), i uticaj obrta aktive (poslovni prihodi / aktiva) i finansijske zaduženosti (aktiva / kapital) na profitabilnost.

Stopa prinos od aktive je funkcija stope prinos od prodaje i obrta aktive. Adekvatnom kontrolom ovih faktora može se uticati na ostvarenje ciljnog prinos od aktive. U Tabeli 12. je prikazan prinos od ukupne aktive preduzetnika trgovine u Srbiji za period 2008 – 2012.

Tabela 11. Prinos od aktive preduzetnika trgovine u Srbiji, 2008 – 2012.

Godina	Stopa prinos od poslovnih prihoda	Obrt aktive	Stopa prinos od aktive
2008	1,64	3,13	5,13
2009	1,49	3,04	4,52
2010	1,51	2,95	4,45
2011	1,52	3,04	4,62
2012	1,44	3,10	4,46

Napomena: Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbija – Agencija za privredni registar.

U posmatranom vremenskom periodu stopa prinos od aktive preduzetnika trgovine u Srbiji se kretala između 4,45% (2010) do 5,13% (2008). Do 2010. je pokazivala tedenciju opadanja, a od te pa do 2012. neznatno povećanje. Ta tedencija je u skladu sa kretanjem uticajnih faktora – stopa prinos od poslovnih prihoda i obrt aktive, u analiziranom periodu. Adekvatnom kontrolom ovih faktora može se uticati na poboljšanje, tj. ostvarenje željene stope prinos od aktive preduzetnika trgovine u Srbiji u

budućnosti. To se posebno odnosi na kontrolu troškova (troškova prodatih roba i troškova poslovanja), s obzirom na to da se sa povećanjem cene može samo denekle povećati prihodi od prodaje, imajući u vidu vrlo nisku kupovnu moć stanovništva u Srbiji, tako da su daleko veće mogućnosti povećanjem troškovne efikasnosti. U funkciji toga neophodno je svakako što efikasnije (po principu „štedljivosti“) koristiti raspoloživu aktivu u svim oblicima.

Stopa prinosa od kapitala je funkcija stope prinosa od prodaje, obrta aktive i finansijske zaduženosti (finansijskog Leverage-a). Adekvatnom kontrolom ovih faktora može se uticati na ostvarenje ciljnog prinosa od kapitala. U Tabeli 13. i na Slici 1. je prikazan prinos od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji za period 2008 – 2012.

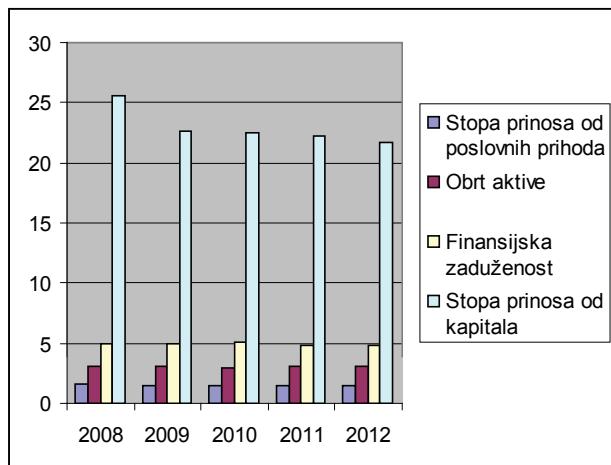
Tabela 12. Prinos od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji, 2008 – 2012.

Godina	Stopa prinosa od poslovnih prihoda	Obrt ak-tive	Finansijska zaduženost	Stopa prinosa od kapitala
2008	1,64	3,13	4,99	25,61
2009	1,49	3,04	5,01	22,69
2010	1,51	2,95	5,04	22,45
2011	1,52	3,04	4,81	22,22
2012	1,44	3,10	4,86	21,69

Napomena: Autorovo kalkulisanje.

Izvor: Republika Srbija – Agencija za privredni registar.

Slika 1. Prinos od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji



Napomena: Autorova Slika

Izvor: Tabela 13.

U posmatranom vremenskom periodu stopa prinosa od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji se kretala u rasponu od 21,69 (2012) do 25,61% (2008), i ispoljavala je tendenciju opadanja do 2012. kada je neznatno povećana. U proseku je, prema deskriptivnoj statistici, iznosila stopa prinosa od kapitala – 22,93% (std. deviation 1,54208), odnosno stopa prinosa od poslovnih prihoda – 1,52% (std. deviation 0,07382), obrt aktive – 3,05 (std. deviation 0,06907), i finansijska zaduženost – 4,94 (std. deviation 0,10085). Samo je dakle u 2008. stopa prinosa od kapitala bila veća u odnosu na prosek.

U posmatranom vremenskom periodu korelacija između obrta aktive, finansijske zaduženosti, i stope prinosa od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji je bila slaba ($\text{Sig.} > 0,05$). Ona je, posmatrano po pojedinim varijablama, bila jaka samo između stope prinosa od poslovnih prihoda i stope prinosa od kapitala ($\text{Sig.} = 0,001 < 0,05$) (Tabela 13). To je sasvim razumljivo kada se ima u vidu činjenica da je kretanje stope prinosa od poslovnih prihoda u sladu sa „industrijskim standardima“ (Industry Norms – Key Business Ratios – Benchmarking Ratios, www.creditguru.com). Negativna korelacija između obrta aktive i finansijske zaduženosti znači: što je veći obrt aktive manja je finansijska zaduženost i obrnuto. U budućnosti u cilju povećanja prinosa od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji neophodno je, s obzirom na to, naći „optimalni“ odnos između obrta aktive i

finansijske zaduženosti. Na osnovu konstruisane linearne regresione jednačine, ($Y = -47,214 + 15,409 X_1 + 7,736 X_2 + 4,677 X_3$), može se projektovati stopa prinosa od kapitala preduzetnika trgovine Srbije za buduće posmatrane vremenske periode. (Značenje simbola u ovoj jednačini je sledeće: Y = stopa prinosa od kapitala; X₁ = stopa prinosa od poslovnih prihoda; X₂ = obrt aktive; X₃ = finansijska zaduženost. Statističke mere: R-squared = 1.000, F-statistics = 70468.630, Sig. = 0,003 < 0,05; Durbin-Watson statistics (DW) = 3,100; Sig. koeficijenata < 0,05)

Tabela 13. Korelaciona matrica varijabli stope prinosa od kapitala preduzetnika trgovine u Srbiji

		Stopa prinosa od poslovnih prihoda	Obrt aktive	Finansijska zaduženost	Stopa prinosa od kapitala
Stopa prinosa od poslovnih prihoda	Pearson Correlation	1	.338	.312	.950(*)
	Sig. (2-tailed)		.578	.609	.013
Obrt aktive	N	5	5	5	5
	Pearson Correlation	.338	1	-.338	.493
Finansijska zaduženost	Sig. (2-tailed)	.578		.578	.399
	N	5	5	5	5
Stopa prinosa od kapitala	Pearson Correlation	.312	-.338	1	.419
	Sig. (2-tailed)	.609	.578		.482
Stopa prinosa od kapitala	N	5	5	5	5
	Pearson Correlation	.950(*)	.493	.419	1
	Sig. (2-tailed)	.013	.399	.482	
	N	5	5	5	5

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Napomena: Autorovi kalkulisanje.

Izvor: Tabela 12

U cilju što kompleksnije analize profitabilnosti preduzetnika trgovine u Srbiji izračunali smo pomoću modela poslovne izvrsnosti indeksa indikatore poslovnog uspeha za 2012. godinu. Model poslovne izvrsnosti pokazuje uticaj ključnih faktora – profitabilnost, kreiranje vrednosti, likvidnost i finansijska snaga, na poslovnu uspešnost¹⁷. On izgleda ovako:

¹⁷ Belak, V. and Aljinovic Barac, Z. (2008): Secrets of Capital Markets, Belak doo, Zagreb, Hrvatska; Prema: Bubić and Hajnrih (2012).

$$\text{BEX} = 0,388 \text{ ex1} + 0,579 \text{ ex2} + 0,153 \text{ ex3} + 0,316 \text{ ex4}$$

gde je: ex1 (profitabilnost) = EBIT / ukupna aktiva; ex2 (kreiranje vrednosti) = neto operativan profit / kapital x cena; ex3 (likvidnost) = obrtni kapital / ukupna aktiva; ex4 (finansijska snaga) = 5 (profit + D + A) /ukupne obaveze.

Značenje BEX indeksa je sledeće: BEX indeks veći od 1 – dobro je predužeće; BEX indeks između 0 i 1 – potrebno je poboljšanje; i BEX indeks manji od 1 – ugrožena je egzistencija.

U 2012 izračunati BEX indeks za preduzetnike trgovine u Srbiji je iznosio 1,554. To znači da je bila dobra njihova poslovna izvrsnost. Ova konstatacija je u skladu i sa dobijenim rezultatima istraživanja njihove efikasnosti primenom racio analize i strategijskog profitnog modela. Pri tome svakako ne treba izgubiti izvida činjenicu da je takva njihova „zadovoljavajuća“ poslovna uspešnost ostvarena u uslovima nepovoljnog makroekonomskog okruženja u Srbiji.

15. ZAKLJUČAK

U celini posmatrano, dobijeni rezulati istraživanja na osnovu originalnih empirijskih podataka Agencije za privredne registre Republike Srbije za period 2008 – 2012. godina pokazuju da je ekonomsko-finansijski položaj preduzetnika trgovine, odnosno malih samostalnih maloprodavaca, u Srbiji, i pored nepovoljnog makroekonomskog ambijenta, na „zadovoljavajućem“ nivou, tj. profitne preformanse su iznad „praga rentabilnosti“. To je sasvim i razumljivo kada se ima u vidu činjenica da se oko 65% kupovine obavlja u malim prodavnicama.

Preduzetnici trgovine u Srbiji su, i pored vrlo otežanih privrednih okolnosti, i u 2012. godini nastavili višegodišnje profitabilno poslovanje, uz blago povećanje obima aktivnosti. U odnosu na prethodnu godinu (2011) ostvarili su veći dobitak, i neznatno su povaćali pozitivna neto obrtna sredstva. Za obavljanje svojih aktivnosti i dalje su, međutim, koristili u većem iznosu pozajmljena sredstva, tako da se smanjenje učešća sopstvenih u ukupnim izvorima finansiranja odrazilo na dalji rast zaduženosti. Sve se to na odgovarajući način odrazilo na njihovu likvidnost, solventnost i profitabilnost.

U poslednje vreme u porastu je produktivnost rada preduzetnika trgovine u Srbiji. Ali, ona je znatno niža u odnosu na produktivnost rada malih predužeća u sektoru maloprodaje u zemljama Evropske unije.

Likvidnost i solventnost preduzetnika trgovine u Srbiji je, s obzirom na nepovoljan makroekonomski ambijent, zadovoljavajuća. No, u pogledu definisanih standarda je nezadovoljavajuća. U cilju povećanja njihove, i svih privrednih subjekata, likvidnosti i solventnosti u budućnosti neophodno je, generalno rečeno, znatno poboljšati „finansijsku disciplinu“ u privredi Srbije.

Efiksnost korišćenja aktive je na zadovoljavajućem nivou. Kreditna prodaja je jednim delom finansirana iz kredita od dobavljača. Operativan ciklus je lošiji, a gotovinski ciklus bolji u odnosu na prosek za maloprodaju u Evropi. Poboljšanjem operativnog ciklusa može se uticati na unapređenje troškovne efikasnosti i time profitne pozicije preduzetnika trgovine u Srbiji u budućnosti. To se, pre svega, postiže primenom novih koncepata upravljanja troškovima (pre svega, zasnovanim na Tojotinim principima poslovanja), koncepta upravljanja odnosima sa kupcima i dobavljačima, i moderne informacione tehnologije.

ECONOMIC AND FINANCIAL STATUS OF ENTREPRENEURS TRADE IN SERBIA

Abstract

In theory and practice, because of their overall importance, special attention is paid to the analysis of the performance of small independent retailers. Considering that, this paper analyzes the specifics of the economic and financial position of the entrepreneur shops, and small independent retailers in Serbia for the period 2008 - 2012. Despite the very "complex", ie. poor business conditions in Serbia in the last period , the results of research show that (almost at all observed indicators) "relatively" satisfactory economic and financial position of the entrepreneurs of trade in Serbia. The total operating income in the trade of Serbia 2012th participated with 3.81 %. In order to improve their economic and financial standing in the future should, in addition to the association (for joint procurement and execution of other commercial activities), the more you apply the new concepts of management costs (notably Toyota's principles of business), the concept of managing relationships with customers and suppliers and modern information technology.

Keywords: market share, business strategy, solvency, cost, profitability.

LITERATURA

Agriculture and Agri-Food Canada, (2012), International Markets Bureau, Top Grocery retailers in Latin America.

Bubić, J. and Hajnrih, J. (2012), „The analyses business performances of agricultural enterprises in Vojvodina during the cuurent crisis“, *Economics of Agriculture*, 2, pp.183-194.

Coca-Stefaniak, A. (2005), „Decline in the British small shop independent retail sector: exploring European parallels“, *Journal of retailing and Consumer Services*, 12, pp. 357-371.

European Working capital, Annual Review 2012 – *Working capital: never been better*. What the top performing companies are doing differently, PWC.

Filipović, N. (2013), „Strateški trendovi u maloprodaji“, *In store*, pp. 24-25.

Germany – Retail Foods, 8/22/2013, USDA - *GAIN Report Number: GM13031*.

GFK Beograd – Potrošač u Srbiji u 2012. i budući trendovi.

Knego, N. and Blaženka, K. (2011), „The Position of Small Retailers in Croatia on the Verge of Entering the European Union“, *Proceedins of the 8th International Conference on Economic Integration, Competition and Coperation* /Knadžija, V.; Kumar, A. (ed). – Opatija: University of Rijeka, Faculty of Economics; University of Ljubljana; University of Antwerp, 2011. 1-15 (ISBN: 978-953-7813-04-8).

Korać, M. (2013), „Transnational pathways to integration: chinese traders in Serbia“, *Sociologija*, Vol LV, No 1, pp. 245-260.

Lukic, R. (2011b), “Estimates of economic performance of organic food retail trade”, *Economic research*, Vol.24, No.3, pp. 157-169.

Lukic, R. (2013), „Sustainable Cost Management in Retail“, *Review of International Comparative Management*, Vol. 14, Issue 2, pp. 268-280.

Lukić, (2011a), *Evaluacija poslovnih performansi u maloprodaji*, Ekonomski fakultet, Beogard.

Lukić, R. (2012), “Sustainable Development of Retail in Serbia”, *Review of International Comparative Management*, Volume 13, Issue 4, pp. 574-586.

Machek, M. (2012), „Retail market strukture development in Central Europe“, *Central European Business Review*, Volume 1, Number 3, pp. 22-27.

Markovic, M. , Simurina, J. and Pavicic, J. (2013), „Economic and Business Impact of Crisis on Croatian Trade“, *Review of Integrative Business Economics*, Vol 2 (2), pp. 672-680.

Organic market report 2013, Soil Association.

Retail Pharmacy Trends, 2012, McKesson.

Tajeddini, K. et al. , (2013), „Efficiency and effectiveness of small retailers: The role of customer and entrepreneurial orientation“, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, pp. 453-462.

Vojvodić, K. (2011), „Survival strategies of small independent retailers“, *Business Logistic in Modern Management*, 11, pp. 211-221.

IN MEMORIAM



PROF. DR BRANKO MEDOJEVIĆ (1950-2013)

Početkom jula 2013. godine Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Univerzitet i Društvo ekonomista Beograda izgubili su izuzetnog čoveka, stručnjaka i prijatelja prof. dr Branka Medojevića. Njegov životni put, iznenada prekinut, ne može se meriti danima i godinama, već samopregornim radom i delima.

Prof. dr Branko Medojević je rođen 1950. godine u Kolašinu. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu završio je 1973. godine. Na istom fakultetu je magistrirao 1977 i doktorirao 1983. godine. Za asistenta pripravnika na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu izabran je 1974, a za redovnog profesora na predmetu Politička ekonomija 1994. godine.

Predavao je predmet Osnovi ekonomije na osnovnim studijama, a bio je angažovan i na magisterskim studijama na predmetu Tržište faktora proizvodnje i na master akademskim studijama na programu Tržišna ekonomija i upravljanje državom, na predmetu Politika konkurentnosti. Njegovo osnovno profesionalno opredeljenje je bila oblast političke ekonomije: osnovna pitanja teorije vrednosti, rente i rentni odnosi u teoriji i praksi, tranzicija u savremenom društvu (posebno: problemi vlasničke strukture u bivšim socijalističkim zemljama).

U periodu 1982-1992. bio je savetnik za ekonomска pitanja Predsedništva SFRJ.

Tokom 1985. godine boravio je na stručnom usavršavanju na MGU Lomonosov u Moskvi.

Na Fakultetu je obavljao niz odgovornih funkcija: predsednik Saveta 1987-1989. godine; prodekan 1989-1991. i 1996-1997. godine; dekan 1997. do 1. jula 1998. godine i 2000-2002. godine; šef Katedre za ekonomsku teoriju i analizu (2004-2006); predsednik više komisija (Kadrovske komisije, Komisije za razvoj, Finansijske komisije, Komisije za doktorate itd.), radnih tela i grupa i sl. Od 2007-2009. godine bio je prorektor Univerziteta u Beogradu zadužen za finansije, kao i predsednik Univerzitske fondacije za stanove. Od 2009. godine bio je član Saveta Univerziteta u Beogradu. Dao je veliki doprinos unapredovanju prakse i teorije finansiranja visokog obrazovanja u našoj zemlji. Gotovo u svakoj situaciji beskompromisno je zastupao interes Fakulteta i Univerziteta.

Bio je član Naučnog društva ekonomista i član Filozofsko-ekonomskog naučnog društva MGU Lomonosov (Centar društvenih nauka). Od 2007. do 2010. godine bio je predsednik Društva ekonomista Beograda.

Od 1983. godine do 1988. godine bio je član redakcije časopisa Gledišta i član redakcije časopisa Ekonomski vidici (1998-2013).

Objavio je preko 100 članaka, osvrta, projekata i drugih radova. Među važnije radove prof. dr Branka Medojevića spadaju sledeće knjige: Ekstradohodak (Prosvetni pregled, Beograd, 1983), Rente i korišćenje prirodnih resursa (monografija, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991), Politička ekonomija (koautor, Ekonomski fakultet, Beograd, 13 izdanja, 1992-2003), Osnovi ekonomije (koautor, Ekonomski fakultet, Beograd, 5 izdanja, 2004-2009).

Pamtiće ga brojne generacije studenata ekonomije kao izuzetnog čoveka i profesora. Bio je mentor većeg broja diplomskih radova, master i magistarskih teza, kao i doktorskih disertacija. Ono što su studenti cenili kod njega bili su iskrenost, stručnost, posebnost i savesnost u radu sa njima.

Osim angažovanja na Fakultetu i Univerzitetu, profesor Medojević je aktivno bio uključen i u niz širih, društvenih aktivnosti. Bio je dobar šahista, hobi mu je bilo sportsko druženje sa kolegama i prijateljima. Voleo je društvo i bio je dobar prijatelj.

Kao član Predsedništva i Predsednik Društva ekonomista Beograda ostavio je neizbrisiv trag. Članovi Društva pamtiće njegovu privrženost, doslednost i beskompromisnost.

Gojko Rikalović