



EKONOMSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

Godina XX

Beograd, jun-oktobar 2015.

Broj 2-3 str. 94-370

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
Belgrade:**

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 отговорнији редактор:
др Јелица Петровић - Вујачић

Технички редактор:

Славомир Мирковић

Ekonomski vidici, godina XX, Br. 2-3, 2015.

Urednik broja dr Gojko Rikalović

SADRŽAJ

Slobodan Stojanović

KA NOVOJ PRIVREDI SRBIJE

- Usmerenja za oblikovanje nove privredne strukture Srbije.....95

Gojko Rikalović, Dejan Molnar, Miroljub Nikolić

NOVE USTAVNE OSNOVE JAVNIH FINANSIJA SRBIJE I

FINANSIJSKA DISCIPLINA103

Petar Đukić

FISKALNA KONSOLIDACIJA SRBIJE I ODRŽIVI EKONOMSKI RAZVOJ U NAREDNIM GODINAMA

121

Zorka Zakić

ASOCIJACIJE MALIH PRIVREDNIKA

– PUT KA ODRŽIVOJ PRIVREDI SRBIJE137

Marijana Vidas-Bubanja

ZAŠTO JE SRBIJI POTREBNA DIGITALNO PODRŽANA

RAZVOJNA STRATEGIJA153

Gordana Kokeza

UNAPREĐENJE INOVATIVNOSTI KAO INSTRUMENT

EKONOMSKOG RAZVOJA.....167

Srećko Đukić

ODNOSI SRBIJE SA RUSIJOM

- Osvrt na postjugoslovenski (postsovjetski) period -.....179

Sofija Adžić	
NOVA RAZVOJNA DIMENZIJA SRBIJE U OKVIRU EVROPSKE MAKROREGIJE	191
Slobodan Pokrajac, Sonja Josipović	
“ZELENA INDUSTRIJA” I PROCES REINDUSTRIJALIZACIJE....	203
Ivana Božić Miljković	
EFEKTI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA PROMENU PRIVREDNE STRUKTURE SRBIJE	213
Sandra Stojadinović Jovanović	
ZNAČAJ FATS-A ZA ANALIZU ULOGE STRANIH FILIJALA U PRIVREDI ZEMLJE	227
Danijela Milošević	
SAOBRAĆAJ – AKTIVAN UČESNIK PRIVREDNOG RAZVOJA ...	243
Vesna Matić	
BANKARSKI SEKTOR SRBIJE – VISOKO RIZIČNI KREDITI I POSLOVNI RIZIK	257
Milan Vujović	
EKONOMSKI ASPEKTI STRANOГ KAPITALA U BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE	267
Vlado Kovačević, Vladimir Zakić, Zorica Vasiljević	
ZNAČAJ RAZVOJA TERMINSKOG TRŽIŠTA ZA PRIVREDU SRBIJE	285
Vladimir Mirković, Jelena Lukić	
MOBILNO BANKARSTVO KAO INOVACIJA U SEKTORU FINANSIJSKIH USLUGA.....	297
Srđan Bogetic, Dejan Đorđević, Dragan Ćoćkalo	
ANALIZA ASPEKATA PROCESA UNAPREĐENJA KONKURENTSKE SPOSOBNOSTI DOMAĆIH PREDUZEĆA..	311

Ekonomski vidici, godina XX, Br. 2-3, 2015.

Marija Indin

TEHNO-EKONOMSKI ASPEKTI MALIH HIDROELEKTRANA ...327

Sonja Josipović, Duško Belović

PROIZVODNJA - NAJIZVESNIJI PUT IZLASKA IZ KRIZE343

Goran Popović, Maja Ibrahimbegović

MODELIRANJE EKONOMSKOG RASTA U BOSNI I

HERCEGOVINI: FILIPSOVA ZAKONOMJERNOST I SDI.....357

IZDAVANJE OVOG BROJA ČASOPISA "EKONOMSKI VIDICI"
POMOGLA JE PRIVREDNA KOMORA BEOGRADA.

KA NOVOJ PRIVREDI SRBIJE

- Usmerenja za oblikovanje nove privredne strukture Srbije -

Slobodan Stojanović*

E-mail: svnstojanovic@gmail.com

“Svi putnici oduvek maštaju o dobrom drumu, sigurnom društvu i toploem konačištu“

Ivo Andrić, Na Drini čuprija

1. USMERENJA ZA OBLIKOVANJE NOVE PRIVREDNE STRUKTURE SRBIJE

U najširem smislu i opredeljenju i ekonomisti su poput putnika koji maštaju. Ako se njihovoj maštidojudobre računice, procene i usmerenja ekonomisti bivaju korisniji, a time i njihova profesija cenjenija. Takođe zajedničko okupljanje, razmena ideja i znanja doprinose darazmotrena mašta bude, veća ili manja, mogućnost zaput ka stvarnosti kojoj se teži od više ljudi.

Prve dve reči iz naslova savetovanja(ka i novoj) upućuje na dve bitne činjenice. Prava je: da se radi o procesu i dinamici, odnosno usmerenom kretanju i to u dobrom pravcu-ka novom. U tom kontekstu poželjno je prethodno precizirati da se podrazumeva podnovom privredomili još bliženovom privrednom strukturon (tradicionalno obuhvaćenom poljoprivredom, industrijom i uslugama). U najširem sistemskom smislu, nova privreda bi se razlikovala od stare po tome što je predominantno oblikuju u novirane i nove strukture i odnosi organizovani u celinu sa manje ili više izmenjenim osnovnim ciljevima, odnosno načinom njihovog ostvarivanja. U užem smislu, to bi bila integralno organizovana privreda na tržišnim osnovama i principima(kapitalistička) za razliku od samoupravne socijalističke. U užem smislu, u gornjem tranzicionom kontekstu, bio bi koncipirana prelaz iz jednog dostignutog entitetskog stanja (sadašnja privredna situacija u 2015. godini)

* Konsultant OBZIRA za društveno-ekonomska pitanja i međunarodnu privrednu saradnju.

ka željenom i objektivno poboljšanom stanju u periodu od 2015 do 2020. godine. do kraja druge decenije 21 veka.

Nova privredna struktura podrazumeva sve koliku težnju da ona bude bolja od prethodne strukture po više objektivnih pokazatelja kako u ekonomskom tako i društveno smislu. Međutim, ta svekolika težnja nije ni jednoznačna ni bez protivurečnosti kada se radi o interesima odgovarajućih socio-ekonomskih grupacija. Borba između protagonistaza održanje starog i aktera za promenu starog, odnosno stvaranje novog; pozicije i odnosi snaga aktera; kao i drugi činioci privremeno apstrahovani, bitno utiču na privredna zbivanja i promene. To polazište se može uslovno smatrati van ekonomskim kontekstom za, manje ili više, profesionalne funkcionalne pristupe od strane ekonomista. Ipak, uz uvažavanje svih razlika u političkim i ekonomskim pristupima u pogledu privredne situacije i njenog menjanja, izvesno je da će nova privreda, ne samo Srbije, potvrđivati povećanim mogućnostima povoljnijeg izbora za sve više ljudi i dostignućima ekonomije znanja i inovacija.

Stoga je rad koncipiran u tri podceline sa nužnim sažimanjima i izdvajanjima- kako bi se prodrlo u suštinu i zadovljlili oblik i smisao komuniciranja. U prvoj podcelini sunaznačeni elementi za kvalitativnu ocenu stanja privrede. U drugoj, predstavlja se nova poželjna idealna slika privrede. U trećoj podcelini se ističu ključna usmerenja za novu privedu koja će sve više temeljiti na ekonomiji znanja i inovacija i zadovoljenju aspiracija što više ljudi da imaju povećane mogućnosti pozitivnih izbora i ostvarivanja neto lične koristi. Usmerenja su data više u naznakama i tezama. Ona su bez pratećih analiza i obrazloženja i više su poželjna istraživačka polja koja bi potvrdila (eventualno opovrgla i relativizovala) ono što iz obilja ekonomskih saznanja može da obuhvati tim, a pojedinačno da podstakne. Ma koliko dasu usmerenja u ovom radu sinteza dugoročnog autorskog promišljanja i rasuđivanja na osnovu vagona pročitanedomaće i inostrane literature, raznovrsne i bogate prakse, ona ipak ne mogu da zamene produbljeno istraživanje na osnovu koga bi se donosile i sprovodile operativne mere.

2. KVALITATIVNA OCENA STANJA PRIVREDE SRBIJE

Osnovna ocena većine ekonomista je da su problemi srpske privrede strukturne privrede. O tome svedoči više autora i sa manje ili više detalja i nijasni pokazuju statistički podaci¹.

¹ Za uvid preporučuje se Ekonomski zbornik: Moguće strategije Srbije, ur. Časlav Ocić, SANU, Beograd, 2014.

Slikovito predstavljeno Srbiji su već dužeistovremeno potrebni: i riba(da se prehrani, da opstane, ne zapadne u masovno ropsko siromštvo) i nove udice (sredstva, savremena oprema, alati, itd) i novi nauk za pecanje(savremeno znanje i obrazovanje, nove vestine) da bi izašlo iz postojećeg vrlo teškog i rizičnog stanja.

Na prvi pogled (pesimistički) u Srbiji jestanje crno da teško može biti crne. Pitanje je da li će se, kad i kako moći da zaustavi sunovrat. Mnogo togaje starog i prevaziđenog, a novog pozitivnognema u dovoljnoj meri. Ugrožena je prosta reprodukcija privrede, a time i stanovništva. Ona se održava uz pomoć zaduživanja koje je dostiglo takve srazmere da se moraiz nužde, a ne samo opreza radi i preventivno da stavi pod nadzor i striktnu kontrolu poverilaca. Radi se oinliniranju ka neokolonijalnoj i ropskoj poziciji.

Na drugi pogled (optimistički), Srbija je na pragu velikih uspeha. Bolje sutra samo što nije svanulo. Veličaju se namere i projekti kao uspešna dela. Napori povezani sapozitivnim pomacimakojih ima u tragovima se preuvečavaju. Samoreklamiraju se i udvornički reklamiraju sporadične pozitivne statističke promene kojih ima u malim količinama. Pri tome sesve i svašta pod firmom evropskih reformske intencije i tendencijetriplirakao uspeh i optimizam. Liderstvo u regionu, zainteresovanost inostranih investitora, razne kurtoazne pohvale se takopredstavljuju da neuki i neobavešteni mogu da poveruju da će sutra biti bolje i to mnogobolje. Čak se oni, koji trpe i čute, prozivaju što neće da aplaudiraju i veličaju uspehe.

Na treći pogled (realistički) činjenica je da za strukturne promene ima previše spoljašnjih i unutrašnjih ograničenja koja se organizovano i sistematski krajnje uporno i dosledno mogu otklanjati i ublažavati. Takođe, da se pojedini napor, entuzijazmi i kreativnostiautohtonu, samoniklo i samoorganizovano oblikovani i razvijani javljaju kao potencijalni pozitivni stožeri, embrioni i nukleusi nove zdravei održive privrede.

3. POŽELJNA I IDEALNA SLIKA NOVE PRIVREDE SRBIJE

Kada bi se ekonomistimatematski zadalo da opišu poželjnu i idealnu sliku privrede, verovatno ne bi bilo velikih razlika. Znajući šta se neće, definisalo bi se šta se želi sa više ili manje detalja. Slika je delom univerzalna²a delom specifična i unikatna u onoj meri u kojoj se ima sposobnost da se misli globalno i rasuđuje prema konkretnim lokalnim datostima.

² Videti:Droz, I. Ethiqueet développement durable, IUED, Géneve, 2006.

Oni koji se ne plaše da olako i jednostrano dobiju etiketu socijaliste utopiste ili kapitaliste altruiste, verovatno bi u prvi plan isticali slične želje sa nijansama formulisane. U hipoteičkom viđenju to bi mogla da bude privreda koja kvalitativno gledano obezbeduje: proširenu reprodukciju, obilje roba i usluga, visokog kvalitetai izvozne prodornosti, uravnoteženost i stabilost, sklad između poljoprivrede, industrije i usluga, nove proizvode i raznovrsnesofisticirane usluge, očuvanje prirode, opšte blagostanje i zadovoljne građane, kao i mnogo sitnica koje ljudski rad i život čine prijatnjim.

Kvantitativno predstavljeno idealna privreda bi se ogledala u solidnom i stabilno rastu od 3-5%, niskoj inflaciji do 3%, tolerantnoj stopi nezaposljenosti do 5%, uravnoteženim platnim i spoljno trgoviskim bilansom, budžetskom ravnotežom, visokim indeksima zadovoljstva u pogledu korišćenja zdravstveni, obrazovnih i infrastrukturnih usluga i finalno visokim dohodkom po stanovniku i korektnom raspodelom društvenog pogatstva i odnosima u primanjima stanovništva.

Kad se sklopi opisana slikaza inspiraciju i motivaciju, njuu nekom približnom realnomoblikujemajuretko zemlje poput Švajcarske i Švedske. Kako su ove dve države, ne samo, ekonomski već i društveni sistem, uredivale evolutivno i, između ostalog, bez ratnih sukoba i šteta; uzore u praksije sve teže naći. Stoga se postavljaše pitanja, među kojima bi bila i ona :da li se to može uraditi izvorno sa srpskom privredom (koja je u okviru SFRJ imala samoupravni sistem) i koja su moguća usmerenja.

4. USMERENJA ZA OBLIKOVANJE NOVE STRUKTURE SRPSKE PRIVREDE

U nauci, pa i struci, pogotovo umakro ekonomskoj- gde nema brze i jednostavne potvrde, unapredata usmerenja su, po pravilu, ređe nepričekavljena- jer njihovo primenjivanje zavisi od puno činiocavarijabilne prirode.

Ipak, zavređuju pažnju nekoliko opštijih i nekoliko specifičnijih usmerenja.

1. Poželjno je da se od strane subjekata ekonomske politike uz oslanjanje na delovanje tržišta standardne instrumete i mere, dodatno kreiraju i specifični mehanizmi instrumenti čije će funkcionisanje i upotreba biti prilagođeni neto interesim Srbije i neto individualnim interesima većine građana. Ideja je da

ti novi, krajnje dobro promišljeni irelativno diskrecioni mehanizmideluju selektivno poput filtera i preventivno poput sigurnosnih ventila –što nikako ne valja shvatati mehanički.

2. Razrada i primenapozitivnog delovanja splet faktora koji čine sinergetsku celinu NTOIKO-nauka, tehnologija, organizacija, informacije, komunikacija i obrazovanje sa globalnim i specifičnim pristupom je ishodište svih mogućih aktivnosti i scenarija.

3. Pravi čovek, na pravom mestu, u pravo vreme, sa pravim timomprovereno i pouzdano kvalifikovanim je usmerenjenapočetnu aktivnost ka novom kvalitetu³od čijeg će ishoda zavisiti mnoge druge aktivnosti u celini i po oblastima nadležnosti.

4. Stvaranje uslova za koncentraciju kvaliteta i vrednovanje privredničkih doprinosu na srednjoročnoj i dugoročnjoj osnovi u novom vrednosnom sistemuSrbije.

5. Opšta racionalizacijaneto koštanja i vrednosti usluga javnog sektora prema komparativnim pokazateljima i budućim potrebama.

6. Nova, kvalitetnija mobilizacija, kombinacija i upotrebasih resursa za brže struktурно izlaženje iz nepovoljne situacije.

7. Segmentirana usmerenost novih projekata pre svega, ka visoko platežnoj i dugoročno održivoj tražnji, ali i brzim konjunkturnim prilikama.

8. U specifičnom obuhvatu za Srbiju bitno je otpočeti i dinamizirati ključne procese koji su povezani sa upošljavanjem oko milion nezaposlenih u zemlji i njihovim posebnim vezama sa više stotina hiljada građana u inostranstvu na novimpreduzetničkim i investitorskimosnovama, odnosno kreiranjem infrastruktureprilagođene specifičnim finansijskim uslovima i konkretnimprojektima u raznovrsnim oblicima(od mikro finansiranja i mikro projekatado najsloženijih poduhvata) i na svim nivoima (lokalni, regionalni, nacionalni, međunarodni).

9. Dosledno sprovoditi prioritetni akcioni plan struktornog oporavka i bdati nad kvalitetom njegovog ostvarivanja.

10. Sadašnja privredna struktura društvenog bruto proizvoda Srbije koji se sa 4,9% stvara u poljoprivredi; sa 31,2% u industriji i sa 63,9% u uslugama može da se približi prosekuzemalja članica Evropske Unije (gde je u strukturipoljoprivreda 1,8%; industrija 25,3% i usluge 73%) u zavisnosti od evolucije tražnje, produktivnosti i zaposlenosti u sva tri

³ Videti:Gogue, J.-M.Menadžment kvalitetom, Vedes, Beograd, 2008.

sektora. Za tradicionalne strukturne sektore u Srbiji predvidljivo je da njihova evolucija biti naglašeniji nego što je to na nivou EU. Tako se za poljoprivredu se, ostalo nepromjenjeno, može očekivati usporen rast tražnje, brži ili sporiji rast produktivnosti i nastavak pada zaposlenosti. Za industriju, naročito u tranziciji postoje oprečne procene za rast koji može biti prosečan, praćen brzom ili prosečnom produktivnošću i opadajuom zaposlenošću. U sektor usluga ima nedovoljno preciznih i potpunih pokazatelja, ali se može očekivati i dalje natprosečan rast i nešto usporenja produktivnost dok će zapošljavanje biti u većem ili manjem porastu.

11. Uz ove tradicionalne sektore koje valja shvatiti kao konvencionalne analitičke podceline, neizostavno je dodati tzv. kvartarni sektor odnosno nove strukturne entitete koji su operativniji za oblikovanje nove privredne strukture Srbije.

12. Posebno usmerenje za iniciranje procesa sistematskog i organizovanog oblikovanje nove privredne Srbije jesu kako komercijalizovanje proizvoda na bazi sve više patenata, licenci i izuma.

5. PRIMER KAO ZAKLJUČAK

Ponekad je odgovarajući primer iz prakse upečatljiva potvrda suštine zalaganja i preporuka. Tako jedelom za potvrdu delotvornog pristupa formiraju nove privrede Srbije korisno imati iskustvo sa drvno prerađivačkom industrijom u Francuskoj i Nemačkoj. Francuska je u okviru svoje strategije strukturalnih promena proračunato i stimulativno napuštalaa drvno prerađivačku industriju da bi je zamenila novim proizvodnim strukturama (vasonska tehnika) sa većim udelom novostvorene vrednosti, odnosno profita. To je činjeno uz logiku napuštanja raubovanja sirovina i potiskivanja niskih zarada i profita. Alternativa je bila okretanje proizvodnji nameštaja sa visokim maržama (stilski i unikatni) i uvozu i trgovini nameštajem. Tako je došlo i do pomeranja na nižeudela industrije, a trgovine na više u ukupnoj strukturi francuske privrede.

Nasuprot Francuskoj, Nemačka je zadржala industriju nameštaja sa merama za njen modernizovanje i prilagodavanje za konkurenčku borbu kvalitetom. Došlo je do manjeg variranja u industrijskoj strukturi i pratećeg u trgovini. Logika u Nemačkoj bila je da domaća drvno prerađivačka industrijaa radno intenzivna i bitna za obimnije zapošljavanje može da se prilagodi i bude konkurentna na domaćem tržištu bar zbog manjih

troškova u transportu, a izvozno zbogsuperiornijeg kvaliteta.

Sledstveno ovom primeru nova privreda Srbije može da se oblikuje forsiranjem inoviranja neke odpostojećih tradicionalnih industrija baš kao i kreiranjem sasvim novih proizvodnih struktura.

Naravno, postoje i drugi primeri gde je baš drvno prerađivačka industrija bila okosnica iskorišćavanja domaćih resursa (drvno i radnasnaga)ili posebnih izvoznih mogućnosti (fleksibilna proizvodna organizacija, dizajnerska superiornost, komercijalnaveština, itd).

Finalno, kada bi se za ovaj tematski krug želelo da nađe pamtljivije opštije uverenje, onda je svakako jedna od mogućihporuka:da se za ideju i / ili projekat –nove privrede-nove strukture može naći više dobrih rešenja. Da li će rešenje bitinajbolja moguća varijanta najviše će zavisitiod kvalitetatima i kreativnostipojedinacakoji će se angažovati i od detalja u kojima su nečiji nedokučivi prsti. Ekonomisti, ne samo, Beograda kako je još davno primetio Duško Radović svojim pronicljivim komentarima, semnogo ne žale što ih političari ne razumeju i ne rade po njihovim savetima. Da li će se i to čudo desiti bar ovog puta i sa ovog skupa ostaje da se sazna i doživi bar za dve do tri preporuke.

LITERATURA

- Droz Yvan (2006), *Ethique et développement durable*, IUED, Genève.
Gogue Jean-Marie (2008), *Menadžment kvalitetom*, Vedes, Beograd.
Ocić Časlav(ur.) (2014), *Moguće strategije razvoja Srbije*, SANU.

NOVE USTAVNE OSNOVE JAVNIH FINANSIJA SRBIJE I FINANSIJSKA DISCIPLINA

Gojko Rikalović*

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

Dejan Molnar*

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

Miroslav Nikolić**

E-mail: miroljubnk@gmail.com

Rezime

Republika Srbija se nalazi u fazi sprovodenja sveobuhvatnih reformi u oblasti javne administracije. Kao važan segment reformi ističe se upravljanje javnim finansijama. U radu se, najpre, analizira obuhvat javnih finansija i ustavima pojedinih zemalja-članica EU. Potom se razmatraju ekonomija i javne finansije u Ustavu Republike Srbije. Naredni, treći, deo rada predstavlja empirijsko istraživanje u vezi sa primenom Zakona o rokovima izmirenja obaveza u komercijalnim transakcijama. U zaključnom delu su date preporuke za osnovne pravce aktivnosti koje je neophodno preduzeti u najavljenim promenama Ustava Republike Srbije, a u skladu sa strateškim opredeljenjem naše zemlje za punopravno članstvo u EU.

Ključne reči: Ustav, javne finansije, finansijska disciplina, Srbija, EU.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

** Ministarstvo privrede Republike Srbije

UVOD

Oblast javnih finansija je verovatno jedan od najvažnijih aspekata reforme javne uprave. Kao važan segment reformi ističe se upravljanje javnim finansijama. Republika Srbija se nalazi u fazi sprovođenja sveobuhvatnih reformi u oblasti javne administracije. Narodna Skupština Republike Srbije je 15. decembra 2012. godine usvojila Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama (u daljem tekstu: Zakon). Zakon je stupio na snagu 25. decembra 2012. godine, a njegova primena je počela 31. marta 2013. godine.

1. OBUHVAT JAVNIH FINANSIJA U USTAVIMA POJEDINIХ ZEMALJA – ČLANICA EU

Iako je istraživanjem obuhvaćeno devet zemalja članica Evropske unije među kojima postoji velika sličnost (prema veličini, razvijenosti, geografskom položaju, političkom sistemu i sl.) tretiranje javnih finansija u ustavu, kao najvišem pravnom aktu se značajno razlikuje.

U četiri od devet posmatranih zemalja (Francuska, Hrvatska, Bugarska i Češka) javne finansije se uopšte kao takve ni ne pominju u ustavima ovih zemalja. Pominju se samo neki od uobičajenih elemenata u okviru drugih oblasti, ili što je najčešći slučaj, njihovo preciznije određenje je prepušteno aktima manje pravne snage.

Za razliku od ove četiri zemlje u ostalim zemljama javne finansije se kao takve ekplicitno pominju u njihovim ustavima, ali su obuhvat i sadržina različiti.

U Nemačkoj (Basic Law for the Federal Republic of Germany) javnim finansijama je posvećena značajna pažnja (najobuhvatnije od svih posmatranih zemalja). U okviru oblasti koja nosi naziv Finansijske pažnje je posvećena sledećim pitanjima: Raspodela rashoda, Finansijski sistem i odgovornost; Finansijska pomoć kod ulaganja; Distribucija ovlašćenja u pogledu poreskih zakona; Raspodela poreskih i drugih fiskalnih prihoda; Regulacija monopola; Federalni grantovi za lokalni masovni transport, Učešće pokrajina u raspodeli poreza na motorna vozila; Finansijsko poravnjanje među pokrajinama i dodatna pomoć pokrajinama; Finansijska uprava na nivou Federacije i pokrajina - Finansijski sudovi; Upravljanje budžetom na nivou Federacije i pokrajina;

Budžet za vanredne situacije; Federalni budžet; Privremeno upravljanje budžetom; Vanbudžetski rashodi; Povećanje rashoda; Podnošenje i kontrola izveštaja i Limiti zaduživanja. Nemačkim ustavom je, takođe, regulisan status Saveznog suda za reviziju (kontrolu) čiji je jedan od primarnih zadataka da kontroliše ispravnost i efikasnost upotrebe javnih finansija.

U rumunskom ustavu sagledavanje javnih finansija je dato zajedno za sagledavanjem ekonomije (oblast se naziva Ekonomija i javne finansije). U okviru ove oblasti osim sagledavanja čisto ekonomskih pitanja (karakteristika i željene osobine privrede, pitanja vezana za imovinu i njeno raspolažanje) propisane su i odredbe kojima se bliže određuje finansijski sistem (formiranje, administracija, upotreba i kontrola finansijskih resursa države, teritorijalnih-administrativnih jedinica i javnih ustanova), propisuje se nacionalna valuta, zatim pitanja vezana za nacionalni budžet (nacionalni javni budžet koga čine državni budžet, državni budžet socijalnog osiguranja i budžeti lokalnih samouprava, gradova i regiona), preciziraju se zakoni kojima se bliže regulišu pitanja vezana za budžetiranje (Zakon o državnom budžetu i Zakon o državnom socijalnom osiguranju), zatim se bliže određuju vrste javnih prihoda (porezi, carine, lokalne takse i drugi javni prihodi). Takođe se propisuje rad Suda za reviziju koji treba da vrši kontrolu nad formiranjem, organizovanjem i korišćenjem finansijskih resursa države i javnog sektora, kao i rad ekonomskog i socijalnog saveta kao savetodavnog tela parlamenta i vlade u posebnim oblastima.

U ustavu Mađarske oblast javnih finansija je detaljnije razrađena. U okviru oblasti javnih finansija obuhvaćena su pitanja koja se odnose na donošenje i sprovođenje centralnog budžeta, bliže se propisuju uslovi vezani za Zakon o centralnom budžetu kojim se precizira da državni dug ne sme preći polovinu BDP-a, mere za smanjenje javnog duga u zavisnosti od njegovog učešća u BDP-u, uslovi pod kojima se može odstupiti od ovog pravila (npr. ublažavanje posledica vanrednih okolnosti, ili, u slučaju trajne i značajne nacionalne ekonomske recesije, u obimu neophodnom da se obnovi ravnoteža nacionalne ekonomije). Takođe se detaljnije propisuje nadležnost i mehanizmi delovanja Ustavnog suda u odnosu na donošenje i sprovođenje centralnog budžeta, ubiranja centralnih poreza, taksa i doprinosa, carina i drugih regionalnih poreza i dr. Zatim se propisuje vrsta i način raspolažanja imovinom države i lokalnih samouprava (nacionalnim dobrima), načinima njenog otuđenja i druga srodna pitanja, kao i upravljanje javnim sredstvima (javni fondovi i ostala nacionalna sredstva od javnog interesa). U ovom delu ustava detaljno se propisuje i rad Narodne banke Mađarske sa pratećim

pitanjima. Takođe se propisuje i rad Državne revizorske institucije kao organa Narodne skupštine nadležnog za finansijsku i ekonomsku kontrolu. Državna revizorska institucija vrši reviziju implementacije centralnog budžeta, upravljanje javnim finansijama, korišćenje sredstava iz javnih finansija i upravljanje nacionalnim sredstvima, kao i obavljanje revizije u skladu sa kriterijumima zakonitosti, svrsishodnosti i efikasnosti. Takođe je propisano i osnivanje Budžetskog veća koje treba da ispita izvodljivost centralnog budžeta.

U Republici Slovačkoj pitanja koja se odnose na javne finansije date su u delu koji se odnosi na bliže određenje ekonomije. U tom smislu, daju se osnovne odrednice privrede, ali i bliže definiše položaj Narodne banke Slovačke, kao i državni budžet, s tim što se razrada tih oblasti (prihodi budžeta, pravila budžetske ekonomije, kao i odnos između državnog budžeta i budžeta teritorijalnih jedinica) upućuje na odgovarajuće zakone.

U poljskom ustavu javne finansije zauzimaju značajno mesto. Definišu se finansijska sredstva (priključivanje i čuvanje) za javne namene, zatim sticanje, odlaganje i teret od imovine, akcija ili udela, emisije hartija od strane Državnog rezervora, Narodne banke Poljske ili drugih pravnih lica, zatim pitanja vezana za davanje garancija i finansijskih jemstava od strane države, propisuje se limit za davanje kredita, garancija i finansijskih jemstava kako nacionalni javni dug ne bi prešao tri petine vrednosti godišnjeg BDP-a. U Ustavu se precizira i način nametanja poreza, kao i drugih javnih nameta, specifikacija onih koji podležu porezu i stope oporezivanja, kao i principi za davanje poreskih olakšica i reemisiju, zajedno sa kategorijama obveznika izuzetih od oporezivanja. Propisuje se rad i državnog rezervora. Definišu se i okviri za donošenje i implementaciju državnog budžeta i prateća pitanja, kao i nadležnost i uloga Veća (saveta) ministara (pravo predlaganja zakona o budžetu, prelazni budžet, izmene i dopune budžeta, statut o ugovaranju javnog duga, kao i statut o davanju finansijske garancije od strane države). Takođe, u Ustavu se detaljnije daje i uloga, funkcionisanje i nadležnost Centralne banke - Narodna banka Poljske, kao i Saveta za monetarnu politiku koji formuliše godišnje ciljeve monetarne politike.

2. EKONOMIJA I JAVNE FINANSIJE U USTAVU REPUBLIKE SRBIJE

Treći deo Ustava Republike Srbije bavi se ekonomskim uređenjem i javnim finansijama. Naše ekonomsko uređenje počiva na tržišnoj privredi, otvorenom i slobodnom tržištu, slobodi preduzetništva, samostalnosti privrednih subjekata i ravnopravnosti privatnog vlasništva i drugih svojinskih oblika. Ekonomsko ustrojstvo Srbije polazi od jedinstvenosti privrednog prostora s jedinstvenim tržištem robe, rada, kapitala i usluga i podrazumeva usklađivanje uticaja tržišne privrede na socijalni i ekonomski položaj zaposlenih putem socijalnog dijaloga između sindikata i poslodavaca. Izvesna ograničenja preduzetničkih sloboda mogu nastupiti samo ako su ugroženi zdravlje ljudi, životna sredina, prirodna bogatstva i bezbednost. Ne mogu se umanjivati prava stecena ulaganjem kapitala, niti se slobodna konkurenčija može ograničavati stvaranjem monopolске pozicije ili dominantnog položaja, dok za strance važi nacionalni tretman – oni su na tržištu izjednačeni sa domaćim licima. Stranci mogu biti vlasnici nepokretnosti, imaju pravo na koncesije na prirodnim bogatstvima i dobrima od opštег interesa.

Postojeća društvena svojina pretvara se u privatno vlasništvo, a garantuje se ravnopravnost zadružne i javne svojine. Javna svojina je određena kao državno vlasništvo, svojina autonomne pokrajne i svojina jedinice lokalne samouprave. Državna imovina obuhvata prirodna bogatstva, dobra od opšteg interesa i sredstva koja koriste državni organi. Pravnim i fizičkim licima se omogućava sticanje pojedinih prava na određenim dobrima u opštoj upotrebi, dok se prirodna bogatstva koriste pod odgovarajućim zakonskim uslovima. Korišćenje i raspolaganje privatnim poljoprivrednim, šumskim i gradskim građevinskim zemljištem je slobodno, osim u slučaju opasnosti od nanošenja štete životnoj sredini ili ugrožavanja prava i legalnih interesa drugih lica. Prirodne retkosti i naučno, kulturno i istorijsko nasleđe su dobra od opšteg interesa i posebnu odgovornost za njihovo očuvanje imaju republika, autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave. Ustavnim osnovama ekonomskog ustrojstva Srbije predviđena je i zaštita zdravlja, bezbednosti i privatnosti potrošača. Posebno se zabranjuju nečasni tržišni poslovi.

Državne nadležnosti se finansiraju porezima i drugim javnim prihodima. Ekonomski moći obveznika je kriterijum za plaćanje poreza i drugih dažbina. Svi prihodi i rashodi kojima se finansiraju nadležnosti države prikazuju se

u republičkom budžetu, kao i pokrajinskim i lokalnim budžetima. Državna revizorska institucija kontroliše izvršavanje budžeta na svim nivoima. Osim toga, ona daje mišljenje o predlogu završnog računa budžeta koje razmatra Narodna skupština Srbije. Republika, autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave mogu se zaduživati ukoliko je to neophodno za efikasno izvršavanje njihovih nadležnosti. Ujednačavanje razvoja, odnosno ravnomeran i održiv regionalni razvoj je republička nadležnost. Narodna banka Srbije, kao centralna banka naše zemlje, samostalno obavlja svoje funkcije. Najviši državni organ revizije javnih sredstava u našoj zemlji je Državna revizorska institucija, koja je nezavisna u svom delovanju.

3. ANALIZA PRIMENE ZAKONA O ROKOVIMA IZMIRENJA OBAVEZA U KOMERCIJALNIM TRANSAKCIJAMA

3.1. Kontekst i cilj analize

Zakonom o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama su uređeni rokovi za izmirenje novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama između javnog sektora i subjekata u privatnom sektoru, kao i između subjekata u privatnom sektoru. Cilj ove analize je bio da se ispita kako funkcioniše primena Zakona u praksi, gotovo dve godine nakon početka njegove primene, u domenu transakcija koje se odvijaju između subjekata javnog i privatnog sektora. Rezultati analize bi mogli da daju odgovore na neka od pitanja u vezi sa značajnošću samog Zakona, kao i na ona u vezi sa njegovom efikasnošću.

U okviru Uprave za Trezor Ministarstva finansija Republike Srbije osnovan je i Registr izmirenja novčanih obaveza (RINO). To je softver za evidentiranje svih, Zakonom predvidenih, preuzetih obaveza i isplata. Od usvajanja Zakona i otpočinjanja njegove primene do danas nije izvršena nikakva evaluacija i analiza efekata njegove primene, funkcionisanja sistema Registra izmirenja novčanih obaveza (RINO). Analiza primene i implikacije Zakona je bila neophodna, jer je uočeno da u pojedinim lokalnim samoupravama i dalje postoje problemi kada je u pitanju redovnost izmirivanja novčanih obaveza javnog prema privatnom sektoru, ali da postoje i određene poteškoće u samoj primeni Zakona.

U cilju sagledavanja primene Zakona, bilo je potrebno prikupiti konkretnе informacije i podatke sa „terena“, odnosno sa lokalnog nivoa. U tom cilju je formiran reprezentativan uzorak gradova i opština u kojima je proveravana primena Zakona. Formiran je uzorak od pet lokalnih samouprava. Prilikom odabira lokalnih samouprava, vodilo se računa o sledećem: (a) stepenu ekonomske razvijenosti, (b) veličine, (c) geografske, odnosno regionalne distribucije. Tako su odabrani sledeći gradovi, odnosno opštine: Lozница (pripada III grupi po razvijenosti u 2014. godini), Niš (pripada I grupi po razvijenosti u 2014. godini), Zrenjanin (pripada II grupi po razvijenosti u 2014. godini), Smederevska Palanka (pripada III grupi po razvijenosti u 2014. godini) i Knjaževac (pripada IV grupi po razvijenosti u 2014. godini).

Preciznije rečeno, analizom je predviđeno da se utvrdi sledeće:

- U kojoj meri je Zakon primenjiv u Republici Srbiji?
- U kojoj meri (ne)primenjivanje Zakona ima posledice po privredne subjekte?
- U kojoj meri je Zakon doprineo smanjenju kašnjenja u procesu izmirivanja novčanih obaveza javnog sektora prema privatnom sektoru?
- Ukoliko postoje odstupanja u primeni Zakona, koji su razlozi za to i koje poteškoće u primeni Zakona se javljaju u praksi?
- Šta bi trebalo promeniti?
- Razmotriti ulogu nadzora, kontrole i inspekcije u narednom periodu.

3.2. Tok analize/istraživanja i primenjena metodologija

Prvi korak u analizi bio je preliminarni sastanak sa predstavnicima Ministarstva državne uprave i lokalne samouprave (MDULS). Rezultat sastanaka bio je: (a) odabir pet reprezentativnih lokalnih samouprava koje su ušle u uzorak, (b) odabir privrednih subjekata iz javnog sektora koje je potrebno obići na „terenu“ u svih pet lokalnih samouprava, koji su po Zakonu obavezni da evidentiraju svoje preuzete obaveze i plaćanja u sistem RINO, (c) izrada unificiranog strukturiranog upitnika (u daljem tekstu: Upitnik) koji je, potom, korišćen prilikom terenskih poseta, (d) definisanje termina za terenske posete lokalnim samoupravama i preduzećima u njima.

Nakon toga usledilo je kabinetsko istraživanje – analiza relevantnih dokumenata koji se odnose na ovu oblast: Zakon o rokovima izmirenja

novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, Pravilnika o načinu i postupku vršenja nadzora nad sprovođenjem Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama između korisnika javnih sredstava i privrednih subjekata kada su korisnici javnih sredstava dužnici, Pravilnika o obrascu mesečnih izveštaja o rokovima izmirenja obaveza javnih preduzeća i zavisnih društava kapitala čiji je osnivač to preduzeće, utvrđenih zakonom kojim se određuju rokovi izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama.

Usledio je, potom, terenski deo istraživanja. Prema ranije planiranom rasporedu, obavljene su posete gradovima i opština iz uzorka. Tom prilikom su u svakom gradu/opštini obavljene posete i intervjuji sa predstavnicima odabralih preduzeća iz javnog sektora (ukupno je posećeno 34 entiteta – preduzeća i gradskih/opštinskih uprava).

Nakon posete lokalnim samoupravama usledili su sastanci sa predstavnicima centralnih institucija, kojima su predviđeni rezultati terenskog istraživanja sprovedenog u gradovima i opština iz uzorka. Predstavnici sledećih institucija su dali svoje mišljenje i predloge za poboljšanja u funkcionalisanju Zakona i sistema RINO: Uprava za Trezor (Ministarstvo finansija), Sektor za finansijski sistem, Ministarstvo finansija, Državna revizorska institucija (DRI).

3.3. Rezultati empirijske analize (terenskih poseta)

U okviru što efikasnije i efektivnije analize, u svakom od gradova održani su sastanci sa relevantnim i kompetentnim osobama kada je u pitanju RINO:

- u lokalnim (gradskim i opštinskim) upravama vođeni su sastanci sa: gradonačelnicima, budžetskim inspektorima, rukovodiocima/načelnicima finansija, načelnicima lokalnog trezora, revizorima i operativcima (izvršiocima) za sam “RINO” program. Obuhvaćen broj lokalnih samouprava / gradskih uprava je bio pet (5), što čini 15% od ukupnog broja svih posećenih subjekata.
- u javnim preduzećima vođeni su sastanci sa direktorima preduzeća, finansijskim rukovodiocima, revizorima i operativcima (izvršiocima) zaduženim za “RINO” program. Obuhvaćen broj javnih preduzeća je bio deset (10), što čini 29% od ukupnog broja svih posećenih subjekata.

- u javnim komunalnim preduzećima, vođeni su sastanci sa direktorima preduzeća, finansijskim rukovodiocima, revizorima i operativcima (izvršiocima) zaduženim za “RINO” program. Obuhvaćen broj javnih preduzeća je bio 15, što čini 44% od ukupnog broja svih posećenih subjekata.
- u javnim ustanovama vođeni su sastanci sa finansijskim rukovodiocima i operativcima (izvršiocima) zaduženim za “RINO” program. Obuhvaćen broj javnih ustanova bio je četiri (4), što čini 13% od ukupnog broja svih posećenih subjekata.

U pogledu upotrebe budžetskih sredstava, može se konstatovati da su svi obuhvaćeni subjekti korisnici javnih sredstava. Istraživanjem su obuhvaćeni:

- *direktni korisnici budžetskih sredstava* - njihov ukupno analiziran broj je bio 5 (pet), što čini 15% od ukupnog broja svih analiziranih subjekata.
- *indirektni korisnici budžetskih sredstava* - njihov ukupno analiziran broj je bio 15, što čini 44% od ukupnog broja svih analiziranih subjekata.
- *ostali korisnici budžetskih sredstava* - njihov ukupno analiziran broj je bio 14, što čini 41% odukupnog broja svih analiziranih subjekata.

Agregiranjem dobijenih podataka na unapred definisana pitanja u Strukturiranom upitniku, došli smo do sledećih zaključaka:

- na pitanje “Broj dana koji protekne od momenta prijema fakture do uvođenja u program “RINO” od svih ispitanika: 31% poštuje zakonsku obavezu i unosi u roku od tri (3) dana; 28% unosi u roku od 3 do 7 dana; 11% unosi preko tri (3) dana; 8% unosi preko sedam (7) dana; 22% ne unose uopšte u program “RINO”;
- na pitanje “Da li je bilo slučajeva da je istekao definisani rok od 45 dana?” od ukupnog broja ispitanika: 17% je odgovorilo sa “NE” a 83% sa “DA”;
- na pitanje “Da li postoji povratna reakcija ili sankcija pri prekoračenju roka od 45 dana?” svi ispitanici su odgovorili isto - NEMA POVRATNE REAKCIJE/SANKCIJE;
- na pitanje “Slanje Izveštaja na mesečnom nivou nadležnom Ministarstvu” od ukupnog broja ispitanika: 67% šalju mesečne izveštaje o rokovima izmirenja novčanih obaveza, dok 33% ne poštuju zakonsku odredbu i ne šalju ih.

- na pitanje "Postupak utvrđivanja prioriteta prilikom plaćanja" od ukupnog broja ispitanika: u 56% slučajeva iz uzorka merodavana je hronologija – RINO sistem; u 8% slučajeva iz uzorka odgovoran je rukovodilac; u 14% slučajeva nalog izdaje LS, dok u 22% slučajeva sam direktor utvrđuje prioritete u plaćanju.
- na pitanje "Uočene nepravilnosti pri unosu podataka u "RINO" od ukupnog broja ispitanika: u 67 % je pravilno unošenje podataka, dok se u 33% pojavljuju greške.
- na pitanje "Kako funkcioniše sistem nadzora lokalnog trezora?" od ukupnog broja ispitanika: 33% je odgovorilo da postoji delimičan nadzor i kontrola, dok je 67% dalo odgovor da nema nadzora i kontrole.
- na pitanje "Da li postoji interni revizor" od ukupnog broja ispitanika: 11% je odgovorilo da imaju u svom preduzeću internog revizora, dok je kod 89% ispitanika odgovor bio NEGATIVAN.
- na pitanje "Da li je potrebna dodatna edukacija" od ukupnog broja ispitanika: 25% nije zainteresovano za edukaciju, dok je kod 75% ispitanika neophodna i poželjna edukacija.

3.4. Obuhvat Zakona

Jedan od osnovnih zadataka koji se nametnuo bio je da se utvrdi obim transakcija u privredi koji je obuhvaćen RINO-om, odnosno da se utvrdi koji deo transakcija nije obuhvaćen ovim programom/softverom za praćenje izmirenja preuzetih obaveza u definisanim rokovima. Naime, iako Zakon nije najprecizniji i ne definiše eksplicitno koje sve transakcije treba da budu predmet unošenja u RINO, činjenica je da su za sada njime obuhvaćene samo transakcije između javnog sektora i privatnog sektora u kojima se entiteti javnog sektora („direktni“, „indirektni“ i „ostali“ korisnici budžeta) javljaju kao kupci/dužnici. Dakle, obveznik unošenja preuzetih obaveza nije u obavezi da u softver unosi one transakcije u kojima se javlja kao dužnik u slučaju da je robu/uslugu nabavio od: preduzeća koje je takođe deo javnog sektora, advokata, osiguravajuće kompanije, poljoprivrednog gazdinstva. Drugim rečima, ove transakcije ostaju neobuhvaćene RINO-om. Tako jedan značajan procenat ukupnih transakcija koje se obavljaju u privredi ostaje neobuhvaćen, čime je ostavljen veliki prostor za stvaranje lanca dugovanja, odnosno

nelikvidnosti u privredi (ovo naročito važi u slučaju kada se transakcije obavljaju između entiteta koji svi pripadaju javnom sektoru, pošto su najčešće vrednosti faktura između ovih preduzeća veoma visoki). Ovim se dovodi u pitanje i sama svrsishodnost aktuelnog zakonskog rešenja, budući da obuhvat zakona nije dovoljan da smanji nelikvidnost u privredi.

U namjeri da se ispita obim transakcija koji nije obuhvaćen Zakonom i da se kvantifikuju pretpostavke u vezi sa obimom ukupnih transakcija koji nije obuhvaćen RINO-om, prikupljeni su sledeći podaci od entiteta koji su bili predmet analize, odnosno od onih koji su bili obuhvaćeni uzorkom:

- broj ulaznih faktura u preduzeće, kao i iznos preuzetih obaveza na osnovu ulaznih faktura i to za dva perioda: 01.01.2014. – 31.12.2014., kao i za period 01.01.2015.-28.02.2015 (ukupno za 14 meseci). Podaci su izeti iz Knjige ulaznih faktura (KUF).
- broj faktura unetih u RINO, kao i ukupan iznos obaveza preuzetih za plaćanje prema dobavljačima koji su uneti u RINO i to za ista dva perioda: 01.01.2014. – 31.12.2014., kao i za period 01.01.2015.-28.02.2015 (ukupno za 14 meseci). Podaci su uzeti iz RINO aplikacije/softvera.

Poređenjem podataka iz KUF-a i RINO-a moguće je utvrditi koji procenat od ukupno preuzetih obaveza prema dobavljačima se unosi u RINO, a koji ne (i tako ostaje izvan kontrole).

Tabela 1. Obuhvatnost RINO

period	Fakture iz KUF		Fakture iz RINO	
	01.01.2014.- 31.12.2014.	01.01.2015.- 28.02.2015.	01.01.2014.- 31.12.2014.	01.01.2015.- 28.02.2015.
broj faktura	55.549	8.548	28.382	4.807
iznos (u dinarima)	8.709.211.143,45	2.003.523.577,60	3.560.165.649,65	853.183.512,93

Izvor: samostalan prikaz autora na bazi podataka dobijenih putem intervjuja.

Na osnovu podata iz tabele, a na bazi analiziranih entiteta koji su bili u uzorku, može se izvesti zaključak da značajan deo transakcija u kojima se javni sektora javlja kao dužnik nije obuhvaćen Zakonom i RINO-om, što ostavlja mnogo prostora za generisanje nelikvidnosti od strane javnog sektora. Tako, u 2014. godini od ukupnog broja faktura koje su ušle u preduzeća iz uzorka, u RINO su unešena svega 51,09%, a kada je u pitanju iznos RINO-

om je obuhvaćeno svega 40,88% preuzetih obaveza (videti Tabelu 1.). U prva dva meseca 2015. godine, situacija je bila slična: od ukupnog broja faktura u RINO je unešeno 56,24%, a kada je u pitanju iznos 42,58%.

Osnovni predlog koji proizilazi jeste da u cilju smanjivanja nelikvidnosti u privredi kao celini, treba proširiti obuhvat Zakona, odnosno proširiti listu transakcija koje je potrebno pratiti pomoću softvera RINO. Predlog je da se umesto dosadašnjeg rešenja, izmene izvrše u pravcu da se obuhvataju sve transakcije, po principu „sve obaveze i prema svim entitetima“. Drugim rečima, ne bi bilo izuzetaka – svaka faktura koja uđe u preduzeće preko KUF i postane preuzeta obaveza bi trebalo da bude predmet praćenja putem softvera RINO. To je jedini način da se poveća likvidnost i da država, odnosno javni sektor prestanu da budu jedan od osnovnih generatora nelikvidnosti. Na taj način bi se izblegla situacija da preduzeća iz javnog sektora preuzimaju obaveze (kupuju robu i usluge od dobavljača) koje ne mogu da izmire.

3.5. Nadzor i kontrola

U toku analize i terenskih poseta, odnosno intervjuja sa relevantnim osobama u lokalnim samoupravama, utvrđeno je da je sistem nadzora i kontrole jedan od najvećih problema. U najvećem broju slučajeva je utvrđeno da sistem kontrole ne funkcioniše na adekvatan/zadovoljavajući način, što za direktnu posledicu ima slabo poštovanje rokova izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama. Naime, kontrola ne postoji, tako da čak i u slučajevima kada se u RINO-u evidentiraju docnje ili kada se pošalje informacija putem mesečnog izveštaja nadležnom ministarstvu da je bilo docnji, ne primenjuju se odredbe Zakona koje se odnose na sankcije.

Nadležnost za nadzor i kontrolu je podeljena. Naime, nadzor nad primenom Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama i izdavanje mišljenja po ovom zakonu daju:

a) Ministarstvo finansija - Sektor za finansijski sistem, kada se radi o komercijalnim transakcijama između privrednih subjekata;

b) Ministarstvo finansija - Uprava za trezor, kada se radi o komercijalnim transakcijama u kojima su dužnici direktni i indirektni korisnici sredstava budžeta Republike Srbije, budžeta autonomne pokrajine i budžeta jedinica lokalne samouprave, te ostali korisnici javnih sredstava, čiji se računi vode u okviru konsolidovanog računa trezora Republike Srbije, autonomne pokrajine ili jedinice lokalne samouprave;

c) Ministarstvo privrede – Sektor za kontrolu i nadzor nad radom javnih preduzeća (nekada je to bila nadležnost Ministarstva finansija – Sektora za javna preduzeća), kada se radi o komercijalnim transakcijama u kojima su dužnici javna preduzeća i njihova zavisna društva kapitala, kao deo javnog sektora i korisnici javnih sredstava, ali čiji se računi ne vode u okviru konsolidovanog računa trezora.

Ono što treba utvrditi što pre jeste ko je zapravo nadležan da prima izveštaje koje preduzeća koja su obveznici RINO-a šalju svakog meseca pismenim putem sa povratnicom. Ministarstvo finansija smatra da nije nadležno za ovo jer je to nadležnost odeljenja za Javni sektor Ministarstva privrede. Ipak, u međuvremenu je donešen jedan Zaključak Vlade od 22.04.2015. godine prema kojem Ministarstvo privrede više nije nadležno za ova pitanja. Sa druge strane, Uprava za trezor Ministarstva finansija, koju Zakon prepoznaje kao kontrolnu instituciju, nema mogućnosti (nije nadležno) da podnosi prekršajnu prijavu protiv preduzeća i lica koja ne poštuju rokove plaćanja predviđene Zakonom

Primarni zadatak jeste da se utvrdi ko je nadležan za kontrolu ispunjavanja propisanih obaveza kada su u pitanju rokovi plaćanja, jer sadašnja situacija je takva da se sve institucije smatraju nenađežnim. Sistem kontrole, nadzora i kazni predviđen ovim Zakonom trenutno ne funkcioniše na najbolji način, te treba razmotriti mogućnosti unapredjenja. Svaki propis bez sankcionisanja onih koji ga ne poštuju nije propis i lako može postati kontraproduktivan. U tom smislu bi trebalo postupiti u skladu sa Zakonom propisanim sankcijama i kaznama, kako bi se povećao stepen discipline i poštovanja predviđenih rokova plaćanja.

Trenutno je propisan (član 5. Zakona) iznos od 20.000 dinara **po svakoj fakturi** kao predviđena nadoknada za dobavljača kojem nisu izmirene obaveze u predviđenom roku na ime troškova u vezi sa aktivnostima koje su povezane sa naporima da se od kupca (dužnika) potraživanje za izvršenu uslugu ili prodatu robu naplati. Stav je da je ovaj iznos previsok. Primera radi, Direktivom EU je predviđeno da ovaj iznos bude 40 evra. Predlog je da se eventualno ovaj iznos smanji sa 20.000 dinara na neki manji iznos. Sa druge strane, kada bi svi dobavljači koji nisu naplatili potraživanja (kojima kupci, odnosno dužnici duguju) pokušali da potražuju te iznose od 20.000 dinara po svakoj fakturi, tada bi se generisala ogromna potraživanja po ovom osnovu (a time i novi dugovi), imajući u vidu broj takvih faktura. Dakle, aktiviranje ove mere (koja je inače propisana Zakonom) bi generisalo jedan novi lanac

dugovanja na nivou privrede kao celine, imajući u vidu broj faktura koje su u docnji.

Dalje, kada je u pitanju sistem nadzora i kontrole, utvrđeno je da lokalni trezor ne bi trebalo da bude organ kontrole, jer bi to bila neka vrsta „sukoba“ interesa na lokalnom nivou, pošto bi se prijave podnosile protiv predsednika opština i gradonačelnika od strane onih koje su ti predsednici opština i gradonačelnici postavili na funkcije. Ovako nešto nije izvodljivo u praksi.

Tokom analize je, takođe, zapaženo je da Zakon nije predvideo mogućnost kažnjavanja onih koji nisu uneli podatke u preuzetim obavezama u RINO.

ZAKLJUČAK I PREPORUKE

Nakon prethodne detaljne analize ustavne pozicije javnih finansija u posmatranih devet zemalja-članica EU i našoj zemlji, mogu se sagledati osnovni pravci aktivnosti koje je neophodno preduzeti u najavljenim promenama Ustava Republike Srbije:

- U deo Ustava koji reguliše naše javne finansije valja ubaciti obavezujuću odredbu koja se odnosi na dozvoljeni stepen ukupnog javnog duga (kako spoljnog, tako i unutrašnjeg), izraženog kao odgovarajući procenat BDP-a;
- Imajući u vidu značaj budžetskog deficit za stabilnost zemlje i njene strukturne reforme, potrebno je u Ustav uneti i posebnu normu kojom će se propisati maksimalno učešće budžetskog deficit u BDP-u;
- Potrebno je uneti obavezujuću odredbu o postojanju Suda za reviziju koji treba da vrši kontrolu nad formiranjem, organizovanjem i korišćenjem finansijskih resursa države i javnog sektora. Uvođenje ove nove odredbe je tim pre značajno, što već postoji evropski nadnacionalni Sud za reviziju, a naša zemlja ima strateško opredeljenje za što brže uključivanje u puno članstvo EU.

Na osnovu rezultata sprovedenog istraživanja u oblasti finansijske discipline javnog sektora u Srbiji mogu se izdvojiti sledeće preporuke:

- Predvideti mogućnost kažnjavanja onih preuzeća i odgovornih lica u njima u kojima nisu adekvatno unešeni podaci u RINO.
- RINO treba da obuhvati sve korisnike i sve transakcije, a ne samo

transakcije u kojima je javni sektor dužnik privatnom sektoru. Predlog je da se obavezno obuhvat Zakona proširi, odnosno da se u RINO unose i obaveze prema javnom sektoru, a ne samo prema privatnim preduzećima.

- Veoma je važno da se periodično i sistematski obavlja terenska kontrola (inspekcija)! Proverom na terenu se jednostavno i prilično precizno može utvrditi u kojoj meri se poštuje Zakon. Dodatna korist od terenskih poseta jeste činjenica da će to imati i indirektne efekte, jer će se i u drugim lokalnim samoupravama brzo “proneti” vest o tome da se vrši kontrola, pa će se poštovanje Zakona verovatno i zbog toga unaprediti.
- U cilju izbegavanja situacije da se u javnim preduzećima fakture ne zavode odmah po prijemu, odnosno odmah kada je privatnik ispostavi (čime se prolongira početak kalkulisanja 45-og dana kao poslednjeg dana za plaćanje, odnosno na taj način javni sektor “kupuje” vreme). Ova situacija bi se mogla rešiti zavođenjem fakture po prijemu uz vraćanje primerka izdavaocu fakture sa datumom prijema i delovodnim brojem (obavezno izdavanje fakture u dva primerka);
- Imajući u vidu da je najveći broj sagovornika/intervjuisanih lica izrazio želju za dodatnom obukom, preporuka je da se organizuju obuke i širenje informacija među obveznicima RINO-a. Naime, terenska analiza je pokazala da operateri koji rade u RINO-u ne poznaju u dovoljnoj meri softver, da ne znaju da koriste sve njegove mogućnosti, da nisu u dovoljnoj meri upoznati sa procedurama, postupcima itd.
- Razmotriti mogućnost da visina kazni koja je predviđena Zakonom varira u zavisnosti od “težine” prekršaja, u pogledu iznosa i broja dana u kašnjenju. Naime, sadašnje rešenje da je ista visina kazne propisana i za najmanja kašnjenja, kao i za visoke iznose nije najadekvatnije. Sugestija je da se razmotri mogućnost da za manje iznose i kraće periode probijanja roka od 45 dana budu predviđene niže kazne.
- Član 12. Zakona u stavu 6 definiše odgovorna lica, ali se postavlja pitanje da li je predsednik opštine/gradonačelnik odgovoran za prekoračenja rokova u izmirivanju obaveza koja su napravila lokalna preduzeća. Zakon o budžetskom sistemu je propis koji ova

pitanja reguliše na bolji, adekvatniji način, pa je preporuka da se ovaj stav 6 izbriše.

- Preporuka je da se u nekom narednom periodu sproveđe istraživanje pomoću kojeg bi se utvrdilo kako se ovaj Zakon poštuje na nivou republičkih institucija/preduzeća, a ne samo lokalnih.
- Ovaj Zakon je u početku imao preventivan karakter, a pored ove činjenice u momentu njegovog pisanja on je bio bitan i zbog usaglašavanja/usklađivanja domaće regulative sa direktivama EU. Sada je vreme da on prerasate u nešto više.
- U smislu ovog Zakona (ali i drugih, mnogih zakona) u narednom periodu treba razmotriti i bliže definisati status gradskih opština. Naime, prema zakonu one nisu jedinice lokalne samouprave, ali se u praksi tako ponašaju. Malo je zakona koji tretiraju gradske opštine na adekvatan način. Ustavom je predviđeno da gradovi urede svoje jedinice lokalne samouprave, dok Zakon o lokalnoj samoupravi ovo bliže ne definiše.
- Preporuka je da se izvrše softverska unapređenja programa RINO.

NEW CONSTITUTIONAL BASIS OF SERBIAN PUBLIC FINANCE AND FINANCIAL DISCIPLINE

Abstract

The Republic of Serbia is in the process of implementation of comprehensive reforms in the field of public administration. As an important segment of the reform emphasizes the management of public finances. The paper first analyzes the scope of the public finances in the constitutions of some EU member states. Then, the economy and public finances in the Constitution of the Republic of Serbia are discussed. The third part of the paper presents empirical research regarding the implementation of the Law on the terms of settlement of obligations in commercial transactions. In the concluding part, the paper offers some recommendations for the basic lines of activities to be undertaken in the announced changes of the Constitution of the Republic of Serbia, in accordance with the strategic direction of our country for full membership in the EU.

Key words: The Constitution, public finance, financial discipline, Serbia, EU.

LITERATURA

https://www.bundestag.de/blob/284870/0d03414872b427e57fccb703634dc/basic_law-data.pdf

http://www.cdep.ro/pls/dic/site.page?den=act2_2&par1=4

<http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/8204FB28-BF22-481A-9426-D2761D10EC7C/0/FUNDAMENTALLAWOFHUNGARYmostrecentversion01102013.pdf>

<http://www.slovakia.org/sk-constitution.htm>

<http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/angielski/kon1.htm> -

Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, "Sl. glasnik RS", br. 119/2015 i 68/2015.

Pravilnik o načinu i postupku vršenja nadzora nad sprovođenjem Zakona o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama između korisnika javnih sredstava i privrednih subjekata kada su korisnici javnih sredstava dužnici, "Sl. glasnik RS", br. 21/2013.

Pravilnik o obrascu mesečnih izveštaja o rokovima izmirenja obaveza javnih preduzeća i zavisnih društava kapitala čiji je osnivač to preduzeće, utvrđenih zakonom kojim se određuju rokovi izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, "Sl. glasnik RS", br. 36/2013.

Devetaković, S., B. Jovanović Gavrilović, G. Rikalović (2015), *Nacionalna ekonomija*, CID, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd.

FISKALNA KONSOLIDACIJA SRBIJE I ODRŽIVI EKONOMSKI RAZVOJ U NAREDNIM GODINAMA*

Petar Đukić**

E-mail: djukic@tmf.bg.ac.rs

Rezime

U makroekonomskim i fiskalnim teškoćama koje su u Srbiji eskalirale tokom proteklih godina, gotovo sve najgore što se moglo desiti kao da se već desilo tokom katastrofične 2014. Godinu dana nakon prirodne katastrofe kao da je izbegnuta ona najveća, finansijska, koja je mogla odvesti zemlju do bankrotstva. Nosioci javne vlasti to pripisuju isključivo svojim zaslugama, i trude se da pokažu kako sve zapravo vodi ka „obnovi velikih razmara“ (Kejnz).

A pokazalo se da je čak i u godini prirodnih pošasti poznatih kao „veliki poplavni talas“ moguće primeniti izvesne mere stabilizacije, bar kao pripremu za strukturne zahvate koji bi trebalo da uslede u narednim godinama. Srbija je po nekima, „dotakla dno“ već 2014. Onda je otpočeta stabilizacija budžeta, potpisani je novi aranžman sa MMF-om, usvojen program restrukturiranja javnih službi i javnih preduzeća. Malo ko bi poverovao da je u takvim okolnostima moguć bilo kakav uspeh, a ispostavilo se da jeste.

Nema sumnje da su makroekonomski rezultati ostvareni u prvoj polovini 2015. povoljniji nego što se to očekivalo pre godinu, ili čak pre samo pola godine. Međutim, mogućnost minimalnog ekonomskog rasta tokom 2015. u Srbiji nikako ne bi trebalo doživljavati kao preokret u pravcu održivog i kvalitetnog privrednog razvoja. Promene koje treba da vode ka efikasnoj i konkurentnoj ekonomiji i održivom privrednom razvoju, ne mogu se očekivati u kratkom roku. One bi morale da generišu trajan i održiv rast u srednjem i dugom roku, koji bi bio biti garancija za odžive strukturne promene i rešenja, ne na osnovu jednokratnih programa štednje i stabilizacije, već na osnovu smanjivanja svih rizika.

Ključne reči: obnova, rekonstrukcija, stabilizacija, institucionalne promene i strukturne promene, održivi rast, prevencija rizika

* Ovaj rad rađen je u okviru projekta “Modeliranje razvoja i integracije Srbije u svetske tokove u svetu ekonomskih, društvenih i političkih gibanja”, evidencijski broj 179038, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

** Tehnološko-metalurški fakultet, Univerzitet u Beogradu

1. UVODNE NAPOMENE: IZ PRIRODNE KATASTROFE U REFORME I FISKALNU KONSOLIDACIJU

U godini 2014. glavnina ekonomске aktivnosti bila je podređena, najpre odbrani od poplava, a potom saniranju posledica velikog poplavnog talasa.¹ Razumljiv je i očekivan bio pad bruto-domaćeg proizvoda od 3,5. Srbija se, zajedno sa Bosnom i Hercegovinom, našla u epicentru stradanja i svih oblika (ne)merljivih šteta od poplava. Ekonomski posmatrana 2014. je po svemu bila atipična, sa ogromnim štetama i odloženim troškovima u infrastrukturi, građevinarstvu, energetici... Sve te posledice delovaće i dalje dugoročno nepovoljno na ekonomске i socijalne prilike i aktuelne tokove razvoja zemlje.² Samo gubici Elektroprivrede Srbije u 2014. godini, mere se stotinama miliona evra. A prethodnu 2013. godinu EPS je završio sa „istorijskim profitom od 18,8 milijardi dinara“, odnosno kao „druga najprofitabilnija kompanija u Srbiji“. Ne treba iz toga zaključi da ovdašnjem EPS-u i nije neophodna temeljna reorganizacija. Međutim, uprkos zvanično dobrim vestima, o ovom poduhvatu kao i o procesima preobražaja javnog sektora, iz javnosti dopiru različite, ali dosta uverljive informacije o tome da se u EPS-u i dalje olako troši novac.³

Opšte pretpostavke fiskalne konsolidacije - projekta broj 1. zvanične ekonomске politike zemlje nisu povoljne, mada im se ne može poreći bitan pozitivni pomak, pogotovo u odnosu na prethodnu praksu. U Izveštaju MMF-a o stanju ekonomije Srbije krajem 2014. navedeno je da se „Srbija suočava sa problemima veoma slabe privrede“ i „teškom ugoženošću makroekonomije usled ozbiljne fiskalne neravnoteže“, a u „okolnostima neophodnih strukturnih reformi“. MMF je već tada naveo da se vlada od 2014. okreće ka „otvaranju pretpostavki za susrete sa ovim izazovima“, koje pomaže „novi program Fonda“⁴

Već prethodne 2013. bilo je jasno da eskalacija makroekonomskih teškoća vodi ka teškim odricanjima i bez onih kasnijih nepredvidivih posledica prirodnih katastrofa. Deficit državnog budžeta išao je ka dvocifrenom

¹ O posledicama daleko detaljnije u Đukić (2014)

² Đukić (2014a)

³ Pored „43 miliona evra, koliko je planirano za konsultante, čak još 20 miliona dinara u ovoj godini namenjeno je za proslave, rekreaciju i doškolovanje“ Inače tokom 2014. objavljeno je da Elektroprivreda Srbije zbog loše organizacije dnevno gubi 100.000 evra kao i da su gubici električne energije samo zbog krađe struje jednaki godišnjoj proizvodnji nuklearne elektrane Krško. <http://www.rts.rs/page/stories/sr/story/13/Ekonomska/1743679/EPS,+veliki+gubici+zbog+loše+organizacije.html> (pristup 15.08.2015)

⁴ IMF, Republic of Serbia: 2014, pristup 15.04.2015.

procentu u odnosu na, inače veoma skromni BDP, a javna potrošnja eskalirala je, posebno nakon usvajanja manje-više besmislenog *Zakona* koji je još 2012. „limitirao“ to učešće na maksimalnih 45% BDP. Skupština je naime, usvojila *Zakon o javnom dugu* koji je faktički odmah pogazila usvajajući druge zakone, a posebno one budžetske, koji su podigli za 50%, udeau javnog duga u brutodomaćem proizvodu zemlje. Ne samo da taj porast nije zaustavljan, već je nastavljen daljim javnim zaduživanjem, prosto radi preživljavanja privrede i države u krizi.

2. GLOBALNE I MEĐUNARODNE OKOLNOSTI

Neravnomeren i kolebljiv rast globalne privrede od 3,3%, koliko glasi prognoza za 2015, dosta je niži u odnosu na stopu od 3,8% koja je projektovana početkom godine. Pri tome treba imati u vidu da su i prognoze rasta za većinu svetski uticajnih privreda takođe smanjene. Osnovni razlozi su slaba potrošnja, nedovoljne investicije i niska cena nafte, kao i vojno i geo-politički rizici koji se uvećavaju. Evo osnovnih teza na koje se oslanjaju prognoze MMF:

- *globalni rast tokom ove godine, u svakom narednom izveštaju se koriguje* na niže nivoe, a povoljniji izgledi odlažu se za 2016. (3,3 odsto ove godine, i 3,8% za 2016.);

- prognozirani i do sada ostvareni rast ostaje *poprilično neu jednačen*: biće nešto izraženiji u razvijenim ekonomijama, a sve slabiji u brzorastućim privredama koje se do sada vukle svetsku ekonomiju napred;

- makro-ekonomski rizici u većem delu ekonomija današnjeg sveta se smanjuju ali *finansijski i geopolitički rizici se uvećavaju*.

U aprilskom izveštaju MMF-a posebno je istaknuta činjenica da će „kompleks više posebnih problema kao što su starenje stanovništva, nedovoljne investicije i slab rast produktivnosti, u čitavom svetu dalje značajno uticati na niži potencijalni rast i u razvijenim i rastućim ekonomijama“.⁵ *Demografsko pitanje* koje ugrožava svetsku privrodu i razvoj prvi put se pominje u jednom zvaničnom izveštaju MMF-a. Do sada su ovaj i slični problemi tretirani kao tzv. „neekonomski“ faktori od uticaja na privrodu u finansije. Bilo bi dobro kada novi diskurs MMF-a podstakao u većoj meri interesovanje za populacionu politiku, održivi demografski razvoj, klimatske promene, strukturu i ponudu prirodnih i ljudskih resursa. Institucionalni kapaciteti globalne privrede još

⁵ World Economic Outlook: Uneven Global Recovery, Complex Underlying Currents, IMF Survey, April 14, 2015, pristup 26. 05.2015.

nisu odgovorili na te više manje individualne intelektualne i teorijske izazove, a po svoj prilici veoma je daleko do postizanja zajedničkih stavova i poruka-odgovora, a još dalje od prihvatljivih globalnih strategija i politika.

U tekućoj 2015. očigledno je da se globalna ekonomija nalazi pod sve većim *pritiskom politike*. Tome doprinose izuzetno visoki *politički rizici* kao što su produbljivanje Ukrajinske krize, sve obimnija upotreba ekonomskih sankcija kao političkog sredstva, ponovno „zvečanje oružjem“ velikih sila i obnavljanje prakse hladnog rata. Povećava se učestalost terorističkih akcija, a visoka nezaposlenost, dužnička kriza i finansijske teškoće Evropske unije, najbolji su signal nastavljanja tzv. drugog talasa sadašnje „velike recesije“ (Stiglic 2014). Grčki scenario samo je metafora za mnoštvo potencijalnih novih neprilika koje potresaju evropsku finansijsku scenu. Evropska ekomska i finansijska organizacija preživljava jednu od najtežih kriza od svog nastanka. Inače prognoza rasta za Evropu za 2015. iznosi veoma skromnih 1,8%. Ona spada među najslabije prognoze rasta regionalnih ekonomija.

Relativno stanje ove ekomske celine ipak kao da se lagano oporavlja, ali će stopa rasta privrede SAD verovatno ostati ispod 3%. Pomalo zabrinjava posustajanje kineske ekonomije, jer njene stope rasta na srednji rok definitivno padaju ispod 7%, dok je indijska privreda u ekspanziji i od nje se jedino očekuje srednjoročni rast iznad pomenute magične veličine od 7%. Prognoze za Rusiju sve su slabije, pre svega usled devalvacije rublje i niske svetske cene nafte, tako da je prognoza negativnog rasta od -3,8%, iz aprila, snižena na -4,5% za 2015., iz julske perspektive, ali sa nešto boljim izgledima za sledeću godinu.

3. SPREMNOST SRBIJE ZA POLITIKU RASTA I REFORMI

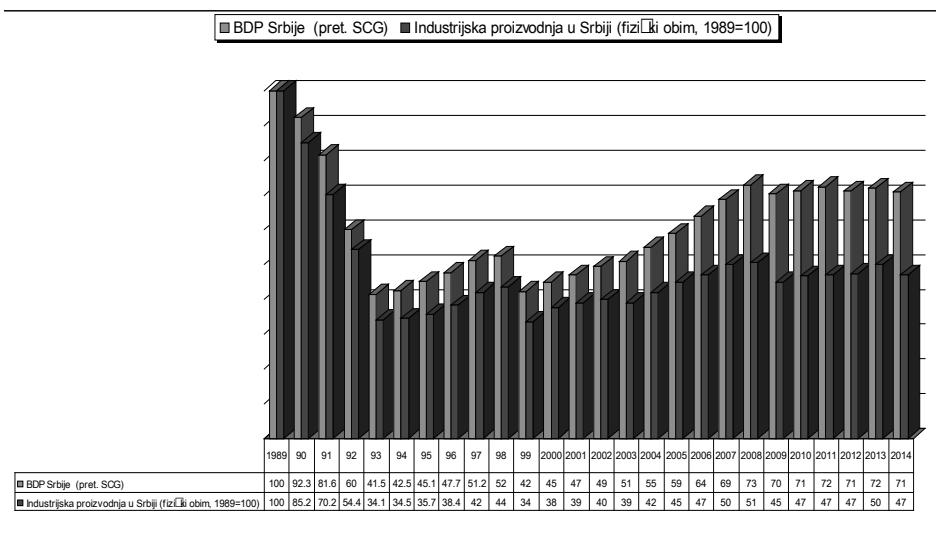
3.1. Predistorija

Potencijali rasta koji su se svetu, a posebno zemljama u reformi, nudili u protekle dve decenije nisu (dovoljno) iskorisćeni u Srbiji. Najpre, Srbija je, zajedno sa nekim bivšim republikama prethodne SFRJ, kraj XX veka umesto u preobražaju prethodno socijalističke privrede, dočekala u izolaciji, sankcijama, hiperinflaciji i administrativnim merama redistributivne ekomske politike, pa čak i bombardovanju 1999. To joj je donelo najpre drastični ekonomski pad – 1991-1993, a onda i finansijski i monetarni slom (1993-1994) zaostajanje i destrukciju privredne strukture, kao i tehnološko nazadovanje, pa i ratno razaranje, u period (1994-2000). Prosečna stopa rasta

ekonomije Srbije u poslednjoj deceniji XX veka bila je oko -7%, što joj je donelo otprilike upola niži polazni nivo BDP početkom XXI veka, u odnosu na nivo od pre deset godina. Upravo u tom periodu mnoge zemlje u reformi prebrodile su veliki tranzicioni jaz i krenule u razvoj.

Početak XXI veka Srbija je takođe dočekala u uslovima loše tempirane i neusaglašene deregulacije, privatizacije i liberalizacije, a sve odlažući mere strukturnih i sistemskih promena. Priliv stranin investicija prihvaćen je kao „model“ ubrzanja rasta i potrošnje, a javni dug eksplodirao je upravo početkom krize, koja se u Srbiji osetila posebno krajem 2008. i u 2009. godini. Mada je tokom prve decenije XXI veka ostvarena prosečna stopa rasta od 4,5%, to je postignuto u vanrednim okolnostima u kojima je priliv stranih sredstava po osnovu investicija, privatizacije, doznaka itd. iznosio bar 70 milijardi evra.

Slika 1. Dugoročni tokovi kretanja BDP i industrijske proizvodnje u Srbiji



Izvor: Podaci Republičkog zavoda za statistiku u rekalkulaciji autora

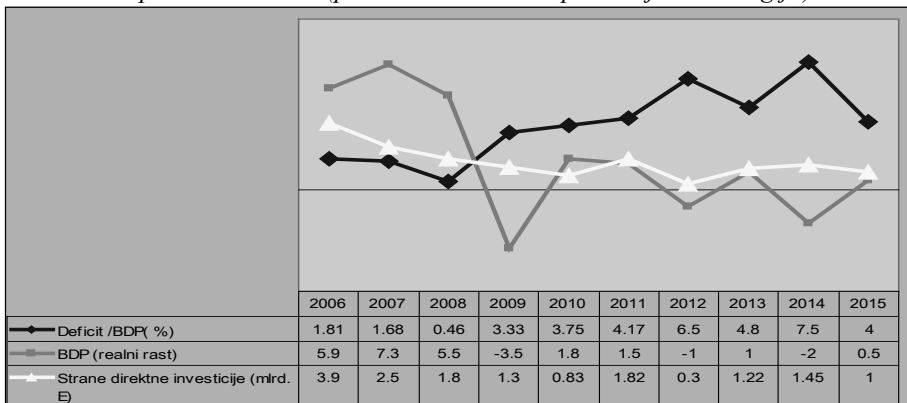
Ne treba zaboraviti da je najveći pad odnosno pravi slom, kako u predtranzpcionom periodu (1993-1999) tako i u procesu tranzicije (2001-2008), a posebno u sadašnjem kriznom (2008-2015) doživelja industrija koja je nakon svih padova i uspona zaustavila na poziciji nižoj od polovine u odnosu na 1989. Njen nivo u 2014. bio je samo za dva odsto viši od nogu sa početka XX veka. Čak i da se zadrži rast od oko 3% koji je zabeležen za period I-VI 2015. u odnosu na isti u 2014., u tekućoj godini u celini, industrijska

proizvodnja u Srbiji neće dostići ni polovinu svoje maksimalne vrednosti iz davne 1989. godine (Slika 1.)

3.2. Ekonomika politika i fiskalna kriza

Sami početak ekonomskog krize 2008. Srbija je dočekala sa izrazito slabim potencijalima za rast i razvoj. Prethodni rast javnog duga, pre svega usled ekspanzija potrošnje, nije mogao da se preokrene kada je to trebalo. Umesto toga, javni dug je narastao na preko 23 milijarde evra, definitivno preko 75% BDP, da bi se održao postojeći nivo potrošnje i javnih obaveza, koje su rasle u skladu sa teškoćama privrede i društva. Začarani krug neplaćanja, odlaganja obaveza, državnog finansiranja nečega što nije moglo da opstane, doveli su skoro do ivice ponora, odnosno na rub državnog bankrotstva. Tako je recimo fiskalni deficit napredovao faktički u srazmeri sa produbljivanjem teškoća vezanih za rast proizvodnje i devizni priliv na osnovu stranih direktnih investicija. To se može jasno sagledati na osnovu grafikona na *Slici br 2.* Ako se ograničimo samo na stanje ekonomije Srbije kao otvorene privrede u reformi, u fazi nakon 2001, vidimo da je zemlja samo u jednoj (2006.) godini ostvarila suficit u budžetu, faktički zahvaljujući izuzetno visokom deviznom prilivu od privatizacije i za nas rekordnih stranih direktnih investicija od čak 4,2 milijarde dolara.

Slika 2. Budžetski deficit u Srbiji i rast/pad stranih direktnih investicija- uporediv sa i stopama rasta BDP (podaci SDI od 2013. po novoj metodologiji⁶)



⁶ Statistika je nedavno počela drugačije da obračunava tzv. neto investicioni priliv. Prema metodologiji BPM6, Republičkog statističkog zavoda, neto priliv po osnovu stranih direktnih investicija u 2013. godini iznosio je 1,229 milijardi evra, ukupan priliv od stranih direktnih investicija nerezidenata 1,485 milijardi evra, odliv po osnovu direktnih investicija rezidenata u inostranstvo od 257 miliona evra. Taj podatak je metodološki jedino uporediv sa stranim direktnim investicijama iskazanim u 2014. godini koje su bile nešto više, a o kojima detaljnijih podataka još nema.

Prilično komotna ekonomska politika koja je vodena ne samo u to vreme, dodatno je uslovila kumulaciju fiskalnih teškoća. Nedostatak sredstava u budžetu i sve veći zahtevi za budžetskim finansiranjem vodili su ka finansijskom slomu. U toku prve faze velike svetske krize privreda je najpre klonula, da bi upala u duboku recesiju. Pad BDP od 3,5% u 2009. dešavao se sa malim kašnjenjem u odnosu na SAD i vodeće evropske ekonomije. Da li je to uljuljkalo kreatore ekonomske politike, koji su smatrali nadolazeću recesiju privremenom i nisu računali na posledice globalne krize na srednji rok? U svakom slučaju, strane direktnе investicije permanentno su smanjivane na iznose ispod jednu milijardu evra godišnje.

Objektivno gledano Srbija je u recesiji od 2009, odnosno više od šest godina, što deluje ekonomski i socijalno iscrpljujuće i psihološki deprimirajuće. U 2015. veliki topotni talas i suša koja je pogodila Srbiju tokom leta uslovali su i da poljoprivreda ne može biti uzdanica rasta i stabilizacije, ali ako njeni rezultati bar ostana na nivou proseka za poslednje petogodište, uz nastavak ostalih povoljnijih pretpostavki „minus“ od 0,5% koji je bio projektovan od strane MMF, biće „ispeglan“ i pretvoren u blagi rast, a stopa rasta za 2016. bi mogla dostići 1,5%. tako međutim, to ne zavise samo od unutrašnjih već i od spoljnih prilika, a naročito od stranih investicija.

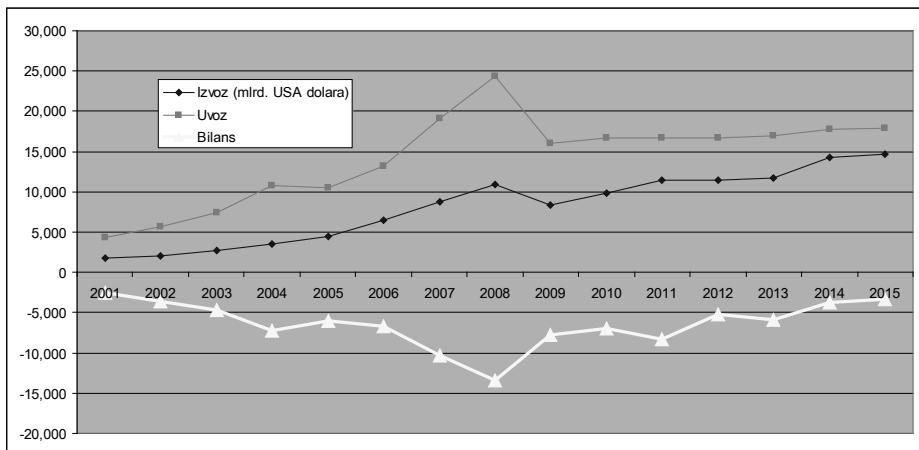
Trend oporavka vrednosti izvoza i njegovog nešto bržeg rasta u odnosu na uvoz, čime se postepeno smanjuje i spoljnotrgovinski deficit jedina od retkih pozitivnih tendencija makroekonomskih tokova, koja se pokazala tokom krize. Ekonomska kriza, sa jedne strane, kao i poplavni talas 2014. imali su, između ostalog i otrežnjujući uticaj, ne samo na nosioce ekonomske politike, već i na ponašanja preduzeća, domaćinstava i građana ponaosob. Smanjivanje potrošačkih ambicija, sve skromniji zahtevi sindikata i drugih strukovnih udruženja, kao i sporiji rast uvoza u odnosu na izvoz predstavljaju rezultat smanjene potrošnje, kao i ukupne tražnje. To se naročito pokazalo u sektoru tražnje uvoznih proizvoda, i trajnih potrošnih dobara. Ali, to po sebi nema samo pozitivne učinke već, dugoročno posmatrano i negativne, jer smanjuje konkurenčiju na strani ponude.

Tipičan primer za to je mera vlade kojom se subvencionije domaća turističko-ugostiteljska ponuda tzv. vaučerima, koji korisnicima godišnjih odmora i turističkih usluga iskorišćenih u Srbiji garantuje niži trošak za 5000 dinara po osobi, koja takav odmor koristi u domaćim banjama i drugim odmaralištima. Razume se da to trenutno ide u prilog i ponudačima turističkih usluga u Srbiji, ali sa stanovišta konkurenčije predstavlja kršenje pravila

konkurenčije, i nije na tragu podsticaja tržišta, koje se zasniva na slobodi izbora. Konkurenčija je inače oblast čija se nezavisna regulacija (odnosno podsticaji i zaštita) u krizi prilično relativizuju, ne samo u nas, već i u razvijenom svetu. Sa tog stanovišta ekonomska politika Srbije morala bi strogo da vodi računa kako o sopstvenim merama, tako i o kapacitetima regulatornih tela i pravosuđa da se politika konkurenčije ne uruši⁷.

Na Slici 3. prikazani su dugoročni tokovi kretanja vrednosti uvoza, izvoza i spoljno-trgovinskog deficit-a od 2001. do sada. Podaci za 2015. projektovani su na osnovu rezultata I-VI 2015. A oni uglavnom pokazuju nastavak trenda smanjivanja deficit-a. Usled povećanja kursa dolara u odnosu na evro, poslednjih godina trend smanjenja deficit-a manje je izražen ukoliko se obračunava u dolarima, ali je bitno da se pokrivenost uvoza izvozom povećava i da danas dostiže oko 74% u evrovrednosti (I-VI 2015/I-VI 2014). Maksimalni spoljnotrgovinski deficit čak od 13,3 milijardi USA dolara registrovan je 2008. godine, a pokrivenost uvoza izvozom bila svega 45%. Za manje od šest godina krize, vrednosti uvoza i izvoza su najpre drastično smanjene tokom recesije 2009., ali su kasnije te vrednosti rasle, čak i u godinama smanjivanja BDP, pri čemu je najbitnija stalna tendencija nešto bržeg rasta vrednosti izvoza, koji je tokom 2014. godine pokrivaо čak 73% vrednosti uvoza (Slika 3)

Slika 3. Ekspanzija uvoza i spoljno-trgovinskog deficit-a pre krize i pozitivne tendencije smanjivanja deficit-a od 2009. uz nešto brži rast izvoza



Izvor: Republički zavod za statistiku

<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView.aspx?pKey=41&pLevel=1&pubType=2&pubKey=3174>.

⁷ T tome detaljnije u P. Đukić (2014) str. 45-62

3.3. Mogućnosti trajnog oporavka

U vreme nastajanja ovog teksta u Beogradu zasedaju delegacije MMF i predstavnici ekonomске politike Srbije. Revizija postignutog aranžmana s u vrednosti od 1,2 milijarde dolara, po svoj prilici biće uspešna pre svega zbog smanjenja budžetskog deficitu tokom prve polovine 2014 za oko 72 milijarde dinara, što bi ukupni deficit za celu godinu moglo spustiti sa 6% na oko 4% BDP.⁸ To je prema prvim saopštenjima domaćih zvaničnika, veoma dobro prihvачeno od strane MMF, mada ne i činjenica da ništa bitno nije učinjeno u pogledu restrukturiranja, odnosno reorganizacije javnih preduzeća, kao i onih u neprivatizovanih u portfelju Agencije za privatizaciju. Rok za taj socijalno vrlo rizičan i osetljiv posao produžava se verovatno za godinu dana.

Konačno treća vest koja se od strane zvaničnika ekonomске politike uporno plasira u javnost (uprkos „principu čutanja dok pregovori traju“) je ona o *povećanju smanjenih penzija i plata u javnom sektoru* koje bi trebalo da usledi do kraja tekuće godine. To bi s jedne strane poslužilo kao mera podsticaja domaće tražnje i rasta po tom osnovu, a sa druga kao „nagrada“ građanima za prihvatanje restrikcija potrošnje i trpljenje usled neminovnosti budžetske stabilizacije. O ovoj „meri“ ne bi trebalo trošiti uzaludne reči, dok ne dođe do njene realizacije, a o opštim i principijelnim rešenjima i izgledima pojedinih mera, fiskalne konsolidacije, još u vreme njihove probe, tačnije rečeno u martu 2015, autor ovog rada već je izložio svoje mišljenje.⁹

Međutim, strani direktni investitorji još nisu „pozitivno reagovali“ na sprovođenje programa fiskalne konsolidacije i novog aranžmana Srbije sa MMF-om. To je i normalno, s obzirom na neizvesnosti u svetskoj privredi o kojima je bilo reči. Investicije u Srbiju danas ne zavise samo od makroekonomске politike Srbije, već i od stanja u svetu. Mnogi kompetentni autori smatraju da ne treba mnogo očekivati od stranih investicija, ako je već činjenica da su one prilično nestalne i nesigurne, odnosno da je mnogo bitniji ekonomski ambijent koji se uspostavlja kroz strukturne reforme¹⁰.

⁸ Na konferenciji za štampu 21. VIII 2015. ministar finansija je izneo da će prema njegovim procenama, budžetski deficit biti revidiran naniže, sa 232 milijarde dinara, koliko je bilo zamišljeno na početku godine, na oko 160 milijardi. (Beta 21. 08. 2015)

⁹ Đukić M. P., (2015a), „Izgledi za realizaciju programa fiskalne konsolidacije Srbije u 2015. i narednim godinama“, časopis *Finansije* 1-6 2015, tematski broj, u štampi.

¹⁰ Arsić, Randelović, Brčerević, 2014; str. 19.

3.4. Anomalije i rizici procesa fiskalne konsolidacije u Srbiji

Glavnina uspeha dosadašnje fiskalne konsolidacije postignuta je zahvaljujući boljem budžetskom prilivu, uprkos veoma slabim realnim tokovima ekonomije. To znači da je ukupna ekonomska aktivnost u celini u prvoj polovini 2015. bila niža za oko 0,5% u odnosu na isti period prethodne godine. Uprkos tome, kako se navodi u vladinim saopštenjima u razlici javnih rashoda i prihoda ukupno je uštedeno 70 milijardi dinara samo u toku prve polovine 2015. Ali: „tih 70 milijardi je pre svega na strani prihoda, a manjim delom na smanjenju kapitalnih rashoda“...dakle od 70 milijardi, pet šestina je na strani prihoda, a jedna na strani rashoda“¹¹.

Aritmetička računica govori da su budžetski prihodi računati prema ekonomskoj aktivnosti, dakle na manju osnovicu, uvećani čak za 58 milijardi dinara, odnosno za blizu pola milijarde evra. To može samo da izgleda kao pozitivan signal uređivanja poreskog sistema, boljeg obuhvata poreskih obveznika i aktivnosti, smanjivanja udela sive ekonomije, kao i bolje tehnike naplate poreza. Ali to takođe može da znači i još po nešto. Naprimer, drastično povećanje poreza na imovinu, posebno na nekretnine, Štampa objavila je u proleće objavila da su nova poreska rešenja za nekretnine kuće i stanove, u 2015. godinu u pojedinim gradovima donesena na osnovu drugačijeg „zoniranja“, što je u pojedinim gradskim područjima povećalo poreze čak i do 500%. To je vrlo rizična jednokratna mera, koja proizvodi i apsurde¹², ali koja se ne može koristiti unedogled, bez reakcije na strani poreskih obveznika, koji će koristiti sve pravne mogućnosti da smanje poresko opterećenje.

Evo samo nekoliko incidentnih situacija koje govore o novom fiskalnom pritisku, pra svega na građane. Poreska uprava postala je veoma ažurna. Tako je na adresu preminulog A. S. iz Žitorađe, sredinom avgusta 2015. stiglo poresko rešenje po kome pokojnik, koji je sahranjen još 1995. godine, treba da plati doprinose za obavezno socijalno osiguranje za 2015. godinu u iznosu od 268.284 dinara. A tek samo jedna od „čudnih“ informacija vezanih za javne finansije tokom poslednje tri godine je ona koja se odnosi na način finansiranje javnih potreba. U štampi je procurela informacija da je „Fond PIO zakidao seljacima na pogrebnim troškovima, i da su po tom

¹¹ Izjava ministra finansija „Beta“ 21. 08. 2015.

¹² Tako je sredinom oktobra „Studio B“ objavio da su kuće pojedinih ulica u Surčinu, kao navodnom delu Beograda, u istoj ulici različito zonirane, i to tako da jedna strana ulice pripada II zoni a druga IV zoni, pa građani na kuću iste veličine, u prvom slučaju plaćaju 50000 dinara poreza a u drugom, ispod 20000 dinara.

osnovu, svima koji su dobili manje novca za sahrane između 2008. i 2013. penzijski fond će izmiriti razliku bez suda i advokata”¹³.

Tabela 1. Lista dužnika državi po osnovu naplaćenih poreza

Kompanija	Dugovanje državi za neplaćene poreze, na dan 31. III 2015. u milijardama din.
Zastava Kragujevac	7,8
Krušik Valjevo	2,6
Monus (M Ranković)	2,5
Mega invest (M. Mišković)	0,9
Lola livnica ((M. Damjanović)	0,96
Zekstra grupa (D. Đurić)	0,344
Vujić Valjevo	0,372

Izvor: List *Politika*, 13. VIII 2015.

4. UMESTO ZAKLJUČKA: KAKO SMANJITI RIZIKE RADI ODRŽIVE FISKALNE STABILNOSTI?

Srbija, prema trenutnim pretpostavkama, ne može da računa na trajnu fiskalnu stabilnost, koja bi podržavala kvalitetan i održiv rast. Bez obzira na, nešto povoljnije rezultate u 2015. to je poboljšanje ostvareno samo u odnosu na prethodno stanje. Verovatni rast BDP koji bi u 2015. teorijski mogao da iznosi i do 1%, bio bi tek mali pomak u odnosu na godinu u kojoj se dogodila milenijumska prirodna katastrofa. Ali, to bi mogla da bude psihološka uzdanica koja bi donela veru da je moguć ekonomski rast uz teške i bolne reforme. Naravno, pod uslovom da ih izbori ponovo ne odlože ili ne umekšaju.

Sa druge strane, sadašnja redukcija potrošnje, relativno slaba domaća tražnja, a uz sve to i ogromna stvarna nezaposlenost, kao i standard u skoro slobodnom padu, nisu baš dobra perspektiva za reforme. Slabljenje ekonomske inicijative u privatnom sektoru, vodi ka drastičnom pogoršanju uslova rada i stanja na tržištu rada. Aktuelna fiskalna presija takođe ne vodi baš ka povoljnijim ishodima reformi. Samo smanjenje budžetskog deficit-a za par procenata u odnosu na BDP se ne može smatrati dovoljnim uslovom

¹³ „Politika“ 13. VIII 2015.

za preokret. Restrikcije u potrošnji svakako ne vode ka ekonomskom rastu, ali je definitivno da bi preventivno ili bilo kakvo socio-politički motivisano predizborni popuštanje potrošačkih stega, bilo da se odnose na plate ili drugih davanja iz budžeta ili javnih fondova, vodilo ka slomu čitavog koncepta.

Sa druge strane, povećane javne investicije, naročito one koje se odnose na infrastrukturu dale bi izvestan podsticaj rastu, ali su veoma rizične sa stanovišta efikasnosti utrošenih sredstava. Dakle, ni po tom osnovu nema mnogo prostora za rast. Velike strane investicije nisu u izgledu. Priliv koji bi se ostvario na osnovu privatizacije Telekoma i još nekoliko vrednih javnih preduzeća predstavlja bi značajan ali jednokratan i neponovljiv prihod. Otpori daljim reformama tek će doći na red kada se dovede u pitanje relativni položaj i dohodak konkretnih ljudi i njihovih porodica. Ključni rizici i pretnje po ekonomsku stabilnost ostaju i dalje na delu. To su pre svega loša privredna struktura, skupa i nekvalitetna proizvodnja, nedelotvorna i glomazna administracija, nedovoljan izvoz, visok javni dug, slab i nedovoljno podsticajan privredni ambijent.

Preostaje da se prihvati strategija *postepenog smanjivanja svih rizika* koji bi doveli u pitanje stabilnost i reforme na dugi rok. U tom smislu treba koncipirati i pažljivo redefinisati mogućnosti različitih scenarija reformi, na osnovu sledećih principijelnih polazišta:

- Aktuelna ekomska scena u Srbiji i dalje ostaje veoma *rizična*. Fiskalna konsolidacija je počela da daje *pozitivne* rezultate. Oni su po definiciji kontroverzni i varljivi, ali se fiskalna konsolidacija mora nastaviti, bez obzira na otpore, bar još godinu i po dana, dok se ne postignu uslovi za održivi rast – po svoj prilici nizak, ali bar trajan;
- *Stoga će relativno česta preispitivanja* ostvarenih ciljeva i mera morati da se prihvate kao nužno zlo, ali ona nikako ne bi smela da dovedu u pitanja makroekonomsku stabilnost;
- *Smanjivanje dotacije* javnim preduzećima ili onima u restrukturiranju, izazvaće pad dohotka dela radnika i njihovih porodica, ali bi *produžetak rokova* za okončanje privatizacije i rešavanje sudbine preduzeća iz portfelja Agencije za privatizaciju samo nagomilavao probleme;
- Uporedo sa intervencijama u strukturi i reorganizaciji preduzeća neophodno je dalje, mnogo temeljnije raditi na *smanjenju socijalnih rizika*, a u pravcu društveno-ekonomskog „razvoja sa ljudskim

likom¹⁴. Vlada bi morala da se suoči sa radničkim stavovima i zahtevima, najpre generalno, kroz redefinisanje opšteg kolektivnog ugovora, reaktiviranje permanentnog socijalnog dijaloga i pregovore sa svim relevantnim sindikatima, a u cilju postizanja socijalnog konsezusa za dalje reforme;

- *Upravljanje velikim sistemima i javnim službama od strane partija* mora da ode u prošlost, a da se menadžerska funkcija u njima učini transparentnom i konkurentskom u funkciji povećanja efikasnosti i efektivnosti rada državne administracije. Odnos Vlade prema javnim preduzećima morao bi da bude mnogo čvršće definisan i proverljiv;
- *Od sada bi novo-preduzete mere regulacije* javne potrošnje politikom dohotka (nivo penzija i plata u državnoj upravi) ne sme više da bude politička odluka (pojedinaca ili ključnih političkih ličnosti) i mora da postane stvar temeljne analize i diskusije na širem planu.

Verovatno je za čitaoca ovih zaključaka pomalo predug spisak principa na osnovu kojih bi se ostvarivala strategija postepenog smanjivanja ekonomskih i socijalnih rizika po održivost fiskalne konsolidacije i reformi. Dat je možda i previše detaljno, a opet nedovoljno konkretno. Međutim, čitava ekonomija, a posebno javne finansije današnje Srbije, u stanju je koje zahteva stalno preciziranje ili proširenje lepeze preduzetih mera. Ako se ponovo pred donosioce ključnih odluka bude postavljala tradicionalna makroekonomска dilema: rast ili stabilnost, to neće voditi ka dobrom. Stabilan ali dostižan rast za sada se ispostavlja samo kao konceptualno „rešenje“, odnosno nada, prepuna novih izazova. Sistem mera fiskalne konsolidacije trebalo bi da posluži kao probni balon jedne daleko ambicioznije strategije i prakse dugoročno održivog privrednog razvoja Srbije.

¹⁴ Jovanović Gavrilović Biljana (2013), *Privredni razvoj sa ljudskim likom*

FISCAL CONSOLIDATION IN SERBIA AND SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE COMING YEARS

Abstract

In times of macroeconomic and fiscal difficulties which have escalated in recent years in Serbia almost all the worst things that could have happened seem to have happened during the catastrophic year of 2014. A year after a natural disaster, the biggest disaster, the financial one, which could have led the country to bankruptcy, seems to have been avoided. Holders of public authorities attribute that to their own merits and attempt to show that in fact everything leads to a "large-scale reconstruction". (Keynes)

Even in the year of natural scourges known as a "large flood wave" it turned out to be possible to apply certain stabilization measures, at least as a preparation for the structural interventions which should follow in the years to come. According to some people Serbia "hit rock bottom" as early as 2014. However, the budget stabilization has been initiated, a new deal with IMF was signed, and the programme of restructuring of public services and public companies was adopted. Few would have believed that in such circumstances any success would have been possible. It turned out that it was.

There is no doubt that the microeconomic results achieved in the first half of 2015 are more favorable than it was expected a year ago, or even just half a year ago. However, the possibility of the minimal economic growth during the 2015 in Serbia should in no way be considered as a reversal in the direction of sustainable and quality economic development. Changes that should lead to an efficient and competitive economy and a sustainable economic development cannot be expected in the short term. They should generate lasting and sustainable growth in the medium and long term, which will be a guarantee for sustainable structural changes and solutions, not on the basis of one-time austerity and stabilization programmes, but on the bases of risk reduction.

Keywords: restoration, reconstruction, stabilization, institutional changes and structural changes, sustainable growth, risk prevention

LITERATURA

Arsić Milojko, Aranđelović Saša, Brčerević Danko (2014), „Ekonomska politika i srednjoročne ekonomske perspektive Srbije, u zborniku *Ekonomska politika Srbije u 2015. g.*, (red. B. Živković, B. Cerović), Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskeh nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, 2014, str. 9-28

DELEGACIJA MMF-a; Razgovori o povećanju plata i penzija, zameraju nam samo sporost, Izveštaj Beta, 21.08.2015.

Đukić M. Petar, (2015), „Izgledi za realizaciju programa fiskalne konsolidacije Srbije u 2015. i narednim godinama“, časopis *Finansije* 1-6 2015, tematski broj, u štampi

Đukić M. Petar, (2014) „*Održivi razvoj i prirodne katastrofe*“, uvodno izlaganje na okruglom stolu „Održivi razvoj i prirodne katastrofe u Jugoistočnoj Evropi 2014: posledice, revitalizacija, zaštita i prevencija - izazov za privredu, stanovništvo i državu“, okrugli sto Društva ekonomista Beograda i Privredne komore Beograda, održan 5. juna 2014.

Đukić P., Đukanović S., (2015) „Prirodne katastrofe kao izazov za rekonstrukciju energetike i širu primenu obnovljivih izvora - komparativna iskustva: Japan i Srbija“, u zborniku *Energetika 2015 - Energija, Ekonomija, Ekologija*“, br. 3-4, godina XVII, Savetovanje Zlatibor, mart 2015.

Đukić, M. P. Đukanović S (2015a), *Odživi razvoj – ekonomsko-ekološki izazovi*, Tehnološko-metalurški fakultet, Univerzitet u Beogradu.

Đukić, M. Petar (2014b), “ Konkurentnost i konkurencija – u kontekstu međunarodne privredne pozicije Srbije “, tematski zbornik radova *Ekonomsко-finansijski odnosi Srbije sa inostranstvom u 2014.* (red. V. Grečić, M. Kovačević), Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu, radovi sa istoimenog savetovanja u Kragujevcu, 3. oktobra 2014.

Đukić, M. Petar, (2014a) „Rekonstrukcija energetike: prilika za kvalitetniji rast i zapošljavanje u Srbiji“, *Ekonomski vidici* namenski broj, Savetovanje Rtanj 2014.

Jovanović Gavrilović Biljana (2013), *Privredni razvoj sa ljudskim likom*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskega fakulteta, Univerziteta u Beogradu

Stiglic J, (2015) *Velika podela (great divide)*, prevod Akadembska knjiga, Novi Sad, u štampi (recenzija P. Đukić)

WORLD ECONOMIC OUTLOOK (WEO) UPDATE, Slower Growth in Emerging Markets, a Gradual Pickup in Advanced Economies, July 2015

ASOCIJACIJE MALIH PRIVREDNIKA – PUT KA ODRŽIVOJ PRIVREDI SRBIJE

Zorka Zakić*

E-mail: zakic@yahoo.com

Rezime

Mali privrednici angažovani u svim vrstama privrednih grana u Srbiji daleko preovlađuju poređeni sa velikim kompanijama. S druge strane, mali privrednici teško mogu da opstanu u konkurenciji sa "velikim". Jedini pravi izlaz za "male" su njihove asocijacije. To i jeste razlog što se ovaj rad bavi upravo asocijacijama malih u smislu da bi one, kao takve, mogle predstavljati i put ka "novoj privredi Srbije". Polazne hipoteze ovoga rada bazirane su na iskustvu razvijenih zemalja gde se asocijacijama (udruživanju) malih privrednika pridaje sve veći značaj i to kroz ozbiljnu institucionalnu podršku. U ovome radu posebnu pažnju privlače dva najpoznatija oblika udruživanja malih privrednika, a to su klasteri i kooperative.

Ključne reči: asocijacije, udruživanje, mali privrednici, klasteri, kooperative.

1. UVODNA RAZMATRANJA

Savremena globalizacija svetske ekonomije je karakteristična po tri trenda: (1) stvaranje multinacionalnih kompanija; (2) ponovna afirmacija (renesansa) firmi mikro, malih i srednjih privrednika; (3) neminovnost udruživanja malih i srednjih privrednika u različite oblike alijansi za zajedničko vođenje poslova, koje im omogućuju da ostanu konkurentni velikim kompanijama na tržištu.

Postoje različite pravne forme organizovanja privrednih aktivnosti. U Srbiji je ova oblast regulisana prevashodno sa tri zakona: Zakon o privrednim društvima, Zakon o zadružama i Zakon o udruženjima. Poznate su četiri pravne forme organizovanja privrednih društava: ortačko društvo, komanditno društvo, akcionarsko društvo i društvo sa ograničenom odgovornošću. Prema Zakonu privredna društva su pravna lica koja obavljaju određenu delatnost u cilju sticanja dobiti.

* Univerzitet u Beogradu – Ekonomski fakultet (redovni profesor u penziji)

Najčešći oblik organizovanja privrednih društava u Srbiji je društvo sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.), čiji članovi mogu biti fizička i pravna lica (jedan ili više članova imaju ideo u osnovnom kapitalu društva).

Udruženja predstavljaju poseban oblik udruživanja, koji je posebno rasprostranjen u Srbiji. Prema Zakonu udruženja su dobrovoljne nevladine, nedobitne organizacije više fizičkih ili pravnih lica (najmanje 3 lica) koja se osnivaju radi ostvarivanja određenog zajedničkog, ili opšteg cilja, odnosno interesa koji nisu zabranjeni zakonom. Kao dobar primer ove vrste udruživanja može da se navede udruženje za stvaranje brenda proizvoda karakterističnog za određeno geografsko područje. Dobar primer mogu biti i udruženja poljoprivrednika koja se osnivaju sa različitim ciljevima: očuvanje posebnih rasa životinja, izgradnja i održavanje sistema za navodnjavanje; takođe, dobar primer udruženja građana koja se osnivaju radi prikupljanja sredstava za obnovu škola, domova kulture ili zapuštenih zdravstvenih centara i sl. Ova udruženja svakako nisu alternativa osnivanju različitih privrednih društava ili zadruga.

Prema važećem Zakonu o zadrugama (1996) zadruge predstavljaju poseban oblik organizovanja fizičkih lica (zadrugara). Zadrugari posluju prema zadružnim principima gde ostvaruju svoje ekonomske, socijalne i kulturne interese. Većina zadruga u Srbiji spada u kategoriju MSP. Nažalost, donosioci odluka neopravданo izostavljaju zadruge iz podsticajnih programa za MSP.

Asocijacije malih i srednjih privrednika su danas realnost globalnog privređivanja i konkurenetskog nastupa na tržištu. One su poslale imperativ vremena u kome dominiraju ključne reči: inovacije, preduzetništvo i informacije. To je vreme u kome je znanje važnije od kapitala.

Budući da privrednu strukturu čini mnoštvo malih i srednjih preduzeća i mali broj velikih firmi, postavlja se pitanje kako prevazići situaciju da sve ove kompanije međusobno konkurišu na tržištu tako da ni jedna nema prevagu. Za prevazilaženje ovakvih situacija koriste se različite pravne forme povezivanja radi postizanja zajedničkog cilja kao što su: horizontalno spajanje, vertikalno spajanje (povezivanje u lanac, franšizing, klasterizacija i dr).¹

Privredni razvoj zasnovan na koncentraciji međusobno povezanih malih i srednjih privrednika u različite oblike asocijacija već se dokazao kao

¹ U domenu udruživanja MSP sreće se mnoštvo termina kao što su: asocijacije, savezi, poslovne mreže, međusobna saradnja na lokalnom nivou, klasteri, preduzetnički inkubatori i dr.

uspešan u mnogim slučajevima lokalnih zajednica unutar zemalja sa tržišno izgrađenom ekonomijom. U tom kontekstu se navode sledeće prednosti ove vrste udruživanja: (1) zajednička (jeftinija) nabavka repromaterijala i sigurniji plasman gotovih proizvoda ili usluga; (2) olakšani razvoj robne marke, uvođenje standardizacije i dobijanje sertifikata o kvalitetu proizvoda; (3) pristup povoljnijim kreditima; (4) udruženo korišćenje raspoloživih resursa, što dovodi do veće efikasnosti poslovanja; (5) veća konkurentnost na tržištu; (6) eliminisanje mnogih slabosti koje MSP ne bi mogla neudružena ili izolovana da prevaziđu.

2. ULOGA I ZNAČAJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U VREMENU GLOBALIZACIJE

Savremena tržišna ekonomija dovodi do sučeljavanja "malih" sa "velikim". To je trajna utakmica u kojoj se smenuje vodstvo. Sredinu 20. veka obeležio je moto "uvećaj se ili propadni". Tome je sledilo restrukturiranje velikih koje je označilo smenu pojma "gigantizacija" pojmom "optimizacija". U tom kontekstu fokusirane su porodične, male i srednje firme. Mada su postale okosnica razvoja savremene, održive ekonomije one se sučeljavaju sa velikim izazovom na tržištu: izolovane teško održavaju korak konkurenциje sa moćnim multinacionalnim kompanijama. Tokom vremena to će dovesti do ozbiljnijih zaokreta među "malima" koji traže rešenje svojih problema uz moto "udruži se ili propadni". Isti moto važi i za "velike" - što dovodi do stvaranja MNK.

Posmatrano iz istorijske perspektive može se reći da je svet zapadne hemisfere odavno prihvatio (i na više načina podsticao) MSP kao oslonac održivog razvoja. Utetmeljena na preduzetništvu i inovativnosti ova preduzeća su u kontinualnom procesu primene novih tehnoloških i organizacionih poduhvata - često i uz ozbiljni rizik. Institucionalni okvir za mala i srednja preduzeća EU je dala u dokumentu "Evropska povelja o malim preduzećima" (The European Charter for Small Enterprises - 2000). Počev od 2000. godine ova Povelja je glavna smernica i oslonac politike promovisanja razvoja preduzetništva. Time se ističe uloga i značaj malih preduzeća i preduzetnika za rast, konkurentnost i zaposlenost u EU.

"Evropsku povelju" je zamenio novi okvir politike malih i srednjih preduzeća pod nazivom "Akt o malim preduzećima" (Small Business Act -

2008). Između ostalog, Akt sadrži i deset osnovnih principa u praktikovanju politika podrške razvoju preduzetništva i malog biznisa. Ovi principi su:²

- Stvaranje okruženja u kome preduzetnici i porodične firme mogu da napreduju i gde se preduzetništvo stimuliše i nagrađuje
- Omogućavanje časnim preduzetnicima koji su se suočili sa bankrotom da brzo dobiju drugu šansu
- Kreiranje pravila u skladu sa principom „prvo misli o malima“
- Brže reagovanje javne administracije na potrebe MSP;
- Prilagođavanje instrumenata politike MSP potrebama MSP: olakšavanje učešća MSP u javnim nabavkama i korišćenju državne pomoći
- Omogućavanje pristupa MSP izvorima finansiranja i izgradnja zakonodavnog i poslovnog okruženja koje će podsticati izmirenje obaveza na vreme u komercijalnim transakcijama
- Pomaganje MSP da ostvare veću korist od poslovnih mogućnosti koje nudi jedinstveno tržište
- Promovisanje unapređenja znanja i veština zaposlenih u MSP kao i svih oblika inovacija
- Omogućavanje MSP da izazove okruženja pretvore u poslovne šanse
- Ohrabrvanje i podržavanje MSP da ostvare koristi od rasta tržišta.

Kao ishodište vođenja politike podrške razvoju preduzetništva, MSP danas čine oko 99% ukupnog broja svih aktivnih privrednih subjekata u EU. Počev od juna 2009. godine (nakon Regionalne ministarske konferencije o Evropskoj povelji o MSP za Zapadni Balkan) Srbija svoju politiku podrške MSP zasniva na Aktu o malom biznisu.

Uvažavajući iskustva razvijenih evropskih zemalja, sektor MSP u Srbiji se smatra važnim stubom privrednog razvoja od samog početka ozbiljnije tranzicije. U tom kontekstu Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Republičke agencije za razvoj MSP i preduzetništva, zajedno su angažovani za implementaciju Strategije razvoja MSP (2003-2008). Tome treba dodati i Plan Vlade Srbije za podsticanje razvoja MSP (2005-2007).³

² Preuzeto: Bošković Gorica i Kostadinović Ivana (2011): Klasteri malih i srednjih preduzeća - ključ ekonomskog razvoja, Škola Biznisa br. 4/2011, str. 57-58.

³ Detaljniji prikaz podrške Vlade Srbije malim i srednjim preduzećima kod nas viđeti: Monografija Instituta za ekonomiku poljoprivrede, Vukotić Svetlana, Cvijanović Drago, Aničić Jugoslav (2014): "Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom

“Evropsku povelju o malim preduzećima” Srbija je prihvatile 2003. godine čime se obavezala da u okviru svoje ekonomske politike sledi ciljeve Povelje. Sprovodenje ove politike smešteno je u Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja na čiji predlog je Vlada Republike Srbije usvojila prvu Strategiju razvoja konkurentskih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period 2008-2015. U ovom dokumentu, pre svega, definisani su strateški ciljevi i pravci MSP. Inače, Strategija počiva na pet osnovnih stubova: (1) promocija i podrška preduzetništvu i osnivanju novih preduzeća; (2) razvoj ljudskih resursa za konkurentan sektor MSP; (3) način finansiranja i oporezivanja MSP; (4) razvoj konkurentskih prednosti MSP na izvoznim tržištima; (5) razvoj podsticajnog pravnog, institucionalnog i poslovног okruženja za MSP.

Najvažnija očekivanja od Strategije bila su ubrzano otvaranje novih preduzeća koja bi kontinuelno prerastala od mikro preduzeća u mala preduzeća, a od ovih u srednja preduzeća. Ovome treba dodati i očekivanja ravnomernijem regionalnom razvoju, kao i većem zapošljavanju. Očekivanja su relativno dobro ostvarena, što potvrđuje i ocena Evropske komisije i OECD koja je izražena cifrom 3,3 od maksimalnog broja 5. Prema podacima Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja u Srbije je već 2009. godine bilo 88.586 MSP, što čini 99,4% ukupnog broja preduzeća i preko 2/3 ukupno zaposlenih. Ovi pokazatelji iziskuju i dalju pažnju donosilaca odluka prema sektoru MSP, što potvrđuje i donošenje nove Strategije za podršku MSP.

Novi dokument za podršku razvoja MSP usvojen je 26. marta 2015. pod nazivom “Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća: unapređenje poslovnog okruženja smanjenjem poreskih i neporeskih obaveza privredi, uvođenjem efikasnijih procedura za investicije kao i unapređenjem regulatornog i zakonodavnog okvira”. Strategija se odnosi na period 2015-2020. U prezentaciji Strategije njeni autori ističu da je znatno poboljšana u odnosu na prethodnu, mada ne toliko da rešava ključne probleme malih i srednjih privrednika. Kao prateći dokument Strategije usvojen je i Akcioni plan (ocena izvršenja postavljenih ciljeva na godišnjem nivou).⁴ Ova Strategija se zasniva na šest sledećih stubova: (1) unapređenje poslovnog okruženja i pristup izvorima finansiranja; (2) razvoj ljudskih resursa; (3) povezivanju”, str. 158-166, Beograd, 2014.

⁴ U saopštenju Ministarstva privrede navodi se da su oba dokumenta pripremljena uz konsultacije sa relevantnim institucijama, poslovnim udruženjima i stručnjacima - Privrednom komorom Srbije, Unijom poslodavaca Srbije, Savetom stranih investitora, Nacionalnom alijansom za lokalni ekonomski razvoj, Američkom privrednom komorom, USAID-om i drugim poslovnim udruženjima.

jačanje održivosti i konkurentnosti MSP; (4) unapredjenje pristupa novim tržištima; (5) promocija preduzetničkog duha; (6) podsticanje preduzetništva žena, mlađih i socijalnog preduzetništva.

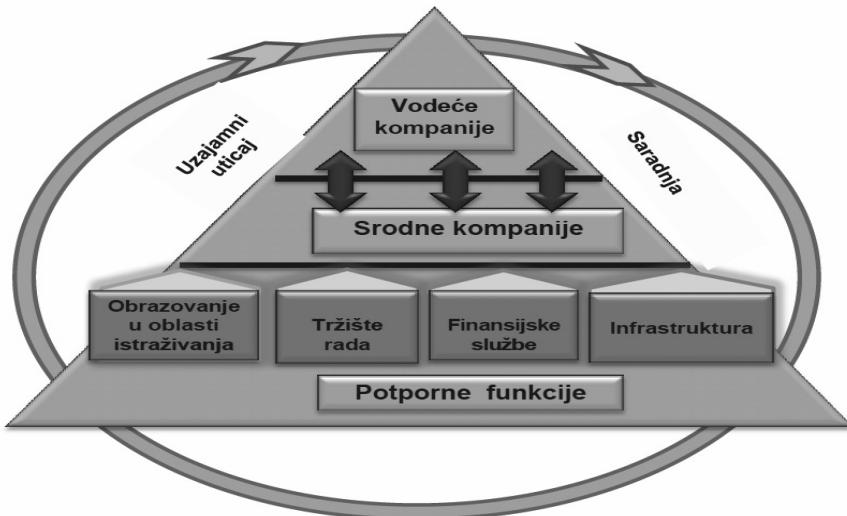
Sam značaj ove Strategije (za koju se tvrdi da je kao dokument uskladen sa relevantnom politikom EU) izložen je u veoma širokom naslovu iste. Ovaj zvanični dokument koji se bavi sektorom MSP (sada čini 99,8% ukupnog broja pravnih lica u Srbiji) sadrži i brojne kvantitativne pokazatelje koji su projektovani za 2020. godinu: prvo, porast broja MSP sa sadašnjih preko 315 hiljada na 350 hiljada; drugo, porast broja zaposlenih sa 770 hiljada na 950 hiljada. U okviru ovih predviđanja najavljeno je i osnivanje Saveta za mala i srednja preduzeća, preduzetništvo i konkurentnost.

3. KLASTERI I KOOPERATIVE KAO OBLICI UDRUŽIVANJA MALIH PRIVREDNIKA

U savremenom sektoru mikro, malih i srednjih privrednika najpoznatija su dva oblika udruživanja: klasteri i kooperative. Mada su kooperative (zadruge), posmatrano iz istorijske perspektive, neuporedivo stariji oblik udruživanja malih privrednika (preko 170 godina), danas se klasteri (lansirani pre petnaestak godina) sve više popularizuju. U tom smislu se koristi moto "klaster - spas za mala preduzeća".⁵ Reč je o međusobno povezanim preduzećima koja funkcionišu kao mrežni sistem. S druge strane, savremeni zadružni pokret (iako je kao takav kreiran za sva vremena, tj. pokret koji nema kraja) se sve više inovira (naročito posle globalne krize 2008.).

Klasteri, kao generatori održivog razvoja "nove ekonomije", predstavljaju geografsku (regionalnu) koncentraciju međusobno povezanih preduzeća i institucija u datom sektoru, koje povezuje zajedništvo i komplementarnost. Pored MSP u klastere najčešće uključene institucije su univerziteti, granska udruženja i određene agencije. U tom kontekstu, mnogi autori ističu da klasteri predstavljaju "novi stil poslovanja", odnosno "novi način promišljanja". Sve to se svodi na novu formu poslovnog udruživanja, čiji je osnovni cilj ostvarenje veće konkurentnosti udruženih MSP od one koju mogu postići pojedinačno. Sama ideja klasterizacije sumurana je u priloženoj šemici (Sl. 1).

⁵ Engleska reč Cluster prevodi se kao skup, grozd, grupa; neki etimolozi navode da je termin cluster prvi put upotrebljen u muzici, a u ekonomsku literaturu termin je lansirao Porter Michael: The Competitive Advantage of Nations, 1990., Free Press NY



Slika 1. Model klastera⁶

Preko priložene šeme, pored koncepta klastera mogu se uočiti i suštinske razlike u organizaciji klasične kompanije i klastera. Dok klasična kompanija počiva na jedinstvu tehničkog, proizvodnog ili operativnog nivoa, dотле je taj nivo kod klastera zamenjen potpornim funkcijama kao što su obrazovanje, tržište rada, finansijska služba i infrastruktura.

Savremeni koncept klasterizacije u zemljama EU zasnovan je na Stokholmskoj deklaraciji iz 2008. godine.⁷ U Deklaraciji se ističe, između ostalog, sledeće:

- Klasteri su pokretači inovativnosti, konkurentnosti i održivog razvoja evropske privrede i ukupnog regionalnog razvoja EU.
- Od posebnog značaja je razvoj koherentnih politika i programa za podršku klasterima. Ovaj koncept klastera podržava i OECD.
- Ekonomске politike članica EU, naročito posle globalne krize 2008, fokusiraju se na aktivnosti kreiranja i razvoja klastera.

Primeri klasterizacije u nekim zemljama EU (Danska, Španija, Belgija, Italija, Slovenija, Mađarska, Češka i Poljska) potvrđuju da MSP,

⁶ Preuzeto: Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju, Institut za ekonomiku poljoprivrede (2014), str. 195.

⁷ European Presidency Conference of Inovaion and Clusters, Evropsko udruženje "PRO INNO EUROPE", Stockholm 2008, pp. 22-23.

udruživanjem u klastere, ostvaruju višestruke koristi.⁸ Pošto su klasteri prepoznati kao osnove održivog razvoja EU u celini, od njih se očekuje pomoć u ostvarivanju primarnog cilja Lisabonskog sporazuma, a koji podrazumeva pretvaranje EU u najkonkurentniju, najdinamičniju, na znanju zasnovanu ekonomiju na svetu.⁹ Već 2008. godine u preduzećima koja su članice nekog klastera zaposleno je 38% svih zaposlenih u EU.¹⁰

U novije vreme koncept klastera uključen je u Strategije ekonomskog razvoja mnogih zemalja. Tome je doprinelo i Porterovo shvatanje "Nove ekonomije" čiju osnovu čine pozitivni efekti klasterizacije na udružene subjekte i ceo region u kome različite vrste klastera deluju (industrijski, regionalni, inovativni i dr). U okviru ovako shvaćene "nove ekonomije" klasteri obezbeđuju sledeće:

- Veći broj radnih mesta
- Kvalifikovanu radnu snagu
- Veću raznolikost proizvoda proizvedenih u posebnim procesima proizvodnje i organizacije rada
- Difuziju tehnologije
- Smanjenje zaliha reprodukcionog materijala
- Niže troškove nabavke
- Specijalizaciju usluga
- Proširenje tržišta i uspostavljanje novih poslovnih veza
- Učešće u izvođenju značajnih projekata u regionu i sl.

Koristeći iskustva drugih razvijenih zemalja Srbije sve više projektuje bolju budućnost malih privrednika koji se udružuju u klastere. Može se reći da je klasterizacija prilično zastupljena u domaćoj literaturi. Mada koncept klastera vremenski pokriva manje od jedne decenije naučno-stručna javnost u Srbiji pokazuje dovoljno interesovanja kako za teorijski pristup, tako i za praktično formiranje različitih vrsta klastera. Međutim, Srbija je još uvek u početnoj fazi razvoja klastera zbog čega je nerealno svako ozbiljno zaključivanje o uspehu našeg pokušaja klasterizacije.

⁸ Laketa Marko, Laketa Luka (2013): Mapiranje klastera u zemljama razvijene tržišne ekonomije, Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije / Economy and Market Communication Review, Vol 3. Banja Luka, str. 200-201.

⁹ Lisabonski sporazum (poznat kao Reformska sporazuma), potpisana u Lisabonu dec. 2007, a ratifikovan od strane svih članica EU tek u toku 2009. godine.

¹⁰ CEC (Commission of the European Communities) 2008

Kamen temeljac razvoju klastera u Srbiji predstavlja formulisanje Pilot projekta (2006-2011). Sadržina i osnovni ciljevi ovog projekta svode se na adekvatne odnose među svim akterima klastera.¹¹ Pored toga, klasteri su našli svoje mesto u Strategiji razvoja inovativnih i konkurenčkih MSP 2008-2013. Posebno se ističe značaj tri aspekta klastera - specijalizacija, kooperacija i fleksibilnost.¹² Tu su i problemi kao prepreke (ograničenja) za ubrzanu klasterizaciju MSP, među kojima je i nedovoljna povezanost sa velikim kompanijama, monopolski položaj velikih trgovinskih lanaca i dr.

Perspektiva malih privrednika (različitih veličina) vezuje se za udruživanje, zato što izolovani nemaju nikakve šanse da budu konkurentni multinacionalnim gigantima. U stvari, klasterizacija malih omogućuje im ulazak u lance snabdevanja MNK - a to znači i bolje izvozne performanse. Uz to, po svojoj definiciji klasteri mogu doprineti ravnomernijem razvoju zemlje.

Kooperative (zadruge) kao asocijacije malih privrednika (u svim ljudskim delatnostima koje nisu legislativno zabranjene) po dosadašnjem vremenu postojanja (preko 170 godina) prevazilaze klastere u srazmeri jedan prema sedamnaest. Tokom svoga razvoja zadružarstvo se više puta sučeljavalo sa raznim vrstama krize, pa ipak je uspevalo da ih prevaziđe. Takvo ishodište iz globalne krize (2008) brojni poznavaoци zadružnog pokreta u svetu, ne samo da potvrđuju pozitivnim primerima opstanka poznatih zadružnih sistema već i stvaraju osnovu za lansiranje posebnog koop modela ekonomskog i socijalnog razvoja društva.¹³ UN podržavaju ovaj model kao novu paradigmu održivog razvoja. Navode se i očekivanja da će ovo predstavljati poslovni model razvoja sa najbržim rastom do 2025. godine. Koop poslovni model (sa svojim karakteristikama kao što su fleksibilnost, elastičnost i stavljanje u fokus ljudskog ispred finansijskog kapitala) generiše opipljive socijalne, ekonomske i ekološke beneficije.

Međunarodni samito zadrugama (International Summit of Cooperatives

¹¹ Videti više: Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju, Ibidem, str. 157-159

¹² Videti više: Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju, Ibidem, str. 167.

¹³ O tome svedoče brojni nazivi publikacija navedenih u priloženom pregledu korišćene literature, a koje su objavljene posle 2008. godine. Kao primeri, mogu se navesti sledeći tekstovi: "Capital and the Debt Traps (Learning from Cooperatives in the Global Crisis)" (2011); "The Resilience of the Cooperative Model" (2012); "The Consequences of Global Crisis and the Resilience of Cooperatives" (2012); "How an old business model is finding new relevance all over the world" (2012); "Job preservation through worker cooperatives (An overview of international experiences and strategies" (2014).

- ISC) predstavlja vodeći dogadjaj posvećen razvoju koop biznisa. Kao takav on nudi menadžerima, zvaničnim donosiocima odluka i zadružnim liderima jedinstvenu priliku za promišljanje, diskusiju, saradnju i edukovanje o glavnim trendovima i njihovim tekućim i budućim problemima. Sve to odvija se uz veliku podršku prisutnih međunarodno priznatih eksperata.¹⁴ Dokazujući da su kooperative jedan od odgovora na glavne ekonomske probleme sadašnjeg vremena, Samit nastoji da promoviše i ubrza razvoj zadružnih preduzeća u svim zemljama.

Najnoviji trendovi u zadružnom pokretu direktno su vezani za žestinu globalne krize (2008) širom sveta, koja je ubrzo dovela do kolapsa sistema funkcionisanja liberalne tržišne ekonomije. Među različitim alternativama izlaska iz ove krize značajno mesto zauzima reafirmacija zadružnog pokreta u vidu lansiranja "kooperativnog puta". Kao podrška tome angažuje se ozbiljno jedan broj autora koji su vrsni poznavaoči koop teorije, ali i primea dobre prakse funkcionisanja velikih zadružnih sistema među kojima su Bajo Sanches Claudia i Roelants Bruno. U Studiji, pod naslovom "Capital and the Debt Traps (Learning from Cooperatives in the Global Crisis)" (2011) autori skreću pažnju na uzroke globalne krize, među kojima su bitne tri klopke kapitala: potrošnja, likvidnost i zaduženost. U opštoj prezaduženosti autori konstatuju da su kooperative u boljoj poziciji zahvaljujući njihovim karakteristikama kao što su elastičnost i racionalnost. Značaj kooperativa prikazan je pomoću analize četiri studije slučajeva (na oko 180 strana): (1) ronilačka i ribarska kooperativa na ostrvu Natividat, Meksiko; (2) kooperativa za proizvodnju izolatora, Francuska; (3) Desjardins koop grupa - finansijski pokret za razvoj Quebec-a, Kanada; (4) Mondragon koop grupa - lokalni razvoj sa globalnom vizijom, Španija. Na osnovu opsežnih istraživanja navedenih studija slučaja, kao i drugih objavljenih radova lansiran je koop poslovni model.

Budući da su UN 2012. proglašile za Međunarodnu godinu zadruga (IYC) logično je bilo očekivanje većeg interesovanja za zadružni pokret. Između ostalog, treba navesti Konferenciju u Veneciji (2012) u organizaciji EURICSE i ICA na temu "Promoting the understanding of cooperative for a better world".¹⁵ Ova konferencija je poznata po oštrom oponiranju

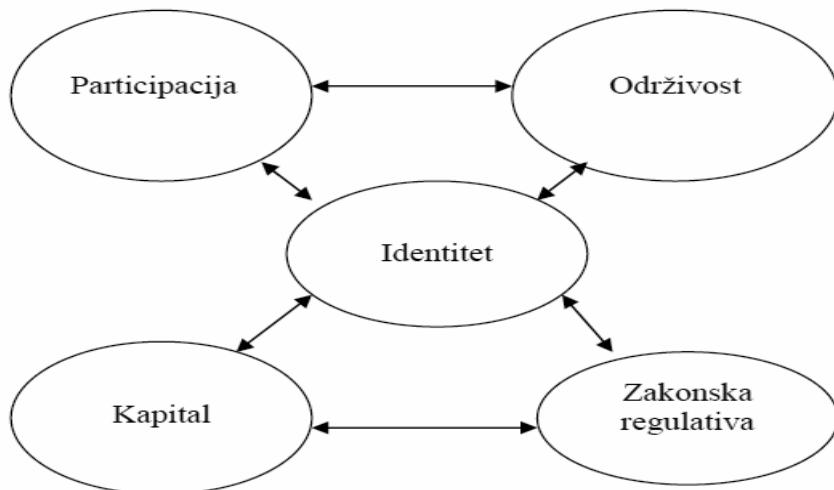
¹⁴ Na ISC (Quebec, Canada 2014) broj učesnika bio je 3000 iz 93 zemlje. Između ostalih (koji predstavljaju zadružni sektor) tu su: političari, diplomati i predstavnici vlasti; predstavnici Međunarodnih organizacija (UN, MMF, ILO i dr); akademski javnosti (univerziteti, fondacije, naučno-istraživački instituti) kao i mediji - nacionalni, lokalni i međunarodni.

¹⁵ Na ovoj Konferenciji sa svojim radovima izazovnih naslova učestvovalo je 17 svetski poznatih eksperata.

“Vašingtonskom konsenzusu” (1989).¹⁶ Tu su i zapažene preporuke CICOPA povodom IYC pod naslovom “The voice of cooperatives in industry and services” (2012). Spomena vredna je i studija CECOP CICOPA Europe (2012) čiji autori su Roelants Bruno et al. pod naslovom “The Resilience of the Cooperative Model”. Međunarodna konferencija o zadrugama u Quebec-u 2012 se bavi ekonomikom zadruge (stvaranje nastavno-naučne discipline pod nazivom “Cooperative economy”).

Ništa manje aktivnosti vezane za podršku zadružnom poslovnom modelu nisu bile ni tokom 2013. Dosta tema je posvećeno ulozi kooperativa u održivom razvoju (ICA i ILO). Tokom 2014. godine mnoga međunarodna događanja vezana za promociju radničkih kooperativa u fokus stavljuju zapošljavanje. Pažnju zadružnog pokreta zauzimaju i zadružne banke.

Savremene koop teme koje zaokupljaju pažnju Međunarodnog zadružnog pokreta predstavljene su u dokumentu ICA pod naslovom “Blueprint for a Cooperative Decade (2011-2020)”, koji je posle opsežne javne rasprave usvojen 2013. godine.



Sl. 2 Osnovni sadržaj Strategije razvoja kooperativa u periodu 2011-2020¹⁷

¹⁶ Videti više, Zakić Zorka (2013): Zadrugarstvo i ruralni razvoj: povezane teme u procesu evrointegracije Srbije, obj. u Stanje i perspektive zadrugarstva, tematski zbornik DAES, Beograd, str. 47.

¹⁷ Cliff Mills and Will Davies (2013): Blueprint for Cooperative Decade, Centre for Mutual and Employee-owned Business, University of Oxford, p.4

Strategija razvoja kooperativa za 21. vek bazirana je na pet uzajamno povezanih stubova - što se vidi iz priložene šeme (Sl. 2).

Participacija podrazumeva ne samo finansijske udele onih koji se udružuju, već i demokratsko upravljanje kooperativom. Održivost razvoja društva odavno je značajna tema zadružnog pokreta. Identitet kooperativa definisan je 1995. na jubilarnom kongresu ICA, a koji čine tri odrednice: definicija kooperativne, koop vrednosti i principi.¹⁸ Kapital je neizbežna odrednica uspešnog poslovanja kooperativne. Zakonska regulativa, između ostalog, predstavlja potvrdu da se kooperative razlikuju značajno od drugih oblika organizacija.

Dok razvijeni svet gradi novu viziju zadružnog pokreta tretirajući ga kao alternativni izlaz iz globalne krize (što je zasnovano na iskustvu Španije, Italije, Švajcarske, Kanade i dr), dotle se zadružarstvo u Srbiji još uvek tretira kao arhaičan oblik privređivanja. Nažalost, može se reći da je i akademska javnost više zainteresovana za noviji oblik udruživanja malih privrednika kakav je klaster, nego za kooperativu (zadrugu).

U kojoj meri privredu Srbije opterećuje zanemareno podsticanje asocijacijama malih privrednika u celini (naročito u formi zadruga) dovoljno je da se navedu samo neki primeri iz prakse kao što je odnos "velikih" i "malih" u proizvodnji mleka. Asocijacije velikih mlekara imaju problem sa EU (višak mleka) radi čega traže zaštitu za sebe od države, ali ne i za male proizvođače. Mali proizvođači (neudruženi u svoje asocijacije) ostaju nezaštićeni naročito u domenu cena mleka prema kvalitetu (Srbija nema Centralnu laboratoriju, tako da svaka mlekara u svojoj laboratoriji utvrđuje kvalitet kupljenog mleka). Samo udruženi, mali proizvođači bi mogli da se štite boljom pozicijom u pregovaranju sa asocijacijama velikih (mlekare) koji drže monopol na tržištu. Sličnu situaciju potvrđuju neudruženi proizvođači malina u odnosu sa velikim hladnjачama. Dobar primer je i osiguranje u poljoprivredi protiv grada, gde se svake godine pojavljuje problem "protivgradnih raket" (promašaj države-nefunkcionalni sistem). Bolje rešenje, bez sumnje, bilo bi kada bi udruženi mali privrednici imali svoje "vlastite sisteme odbrane" (udruženja ili zadruge za osiguranje). Tu je i aktuelizacija naplate štete kod osiguranja, tj. šta osiguranje priznaje: samo štetu useva ili i štetu zasada. Isto tako važno je udruživanje malih i srednjih trgovinskih radnji - jer samo udružene mogu biti konkurentne velikim trgovinskim lancima koji kod nas još uvek imaju monopol na tržištu.

¹⁸ Videti više - Vujatović-Zakić Zorka (2000): Koop menadžment - osnovni zadružni principi i savremena praksa, Dunav-preving, Beograd, str. 156-173.

U kontekstu značajnih prednosti koje donosi udruživanje malih privrednika može se navesti i problem zaštite oznake geografskog porekla. Na primer u Srbiji je, na nacionalnom nivou, zaštićeno samo 37 proizvoda, ali na nivou EU nijedan. Perspektiva je isključivo u udruživanju već afirmisanih malih proizvođača (kulen, leskovački ajvar, futoški kupus i dr). Asocijacije malih privrednika donose mnoge prednosti: (1) zaštitu od falsifikata; (2) brže dobijanje licenci za zajednički brend na tržištu koji se štiti garantnim nalepnicama; (3) ujednačeni standardi; (4) poreske olakšice.

UMESTO ZAKLJUČKA

Temu pod naslovom “Ka novoj privredi Srbije” nominovalo je Društvo ekonomista Beograd, kao noseći projekat kreiranja efikasnih puteva za razvoj nove privrede. To je usko povezano i sa traženjem alternativa za izlazak iz krize 2008, koja još uvek nije prevaziđena u svetu, pa ni u Srbiji. Stoga su dobro došle nove teme za teorijska promišljanja, ali i ponude novih usmeravanja ka praksi koja bi dala sigurnije rezultate u toku dalje tranzicije privrede Srbije. Dobar deo ovih tema često se svodi na ozbiljne polemike sa ranije lansiranim temama pod nazivom “nova ekonomija” (ovaj naziv danas se povezuje sa mnogim kontroverzama).

Promovisanje novijih i odavno poznatih oblika udruživanja malih privrednika (na primer klasteri i kooperative) predstavlja istovremeno šanse i izazov za “male”. U stvari, oni samo udruženi mogu biti okosnica savremene održive privrede u Srbiji, uz korišćenje iskustva razvijenih zemalja. Za takva udruživanja važno je i institucionalno podsticanje onih koji su voljni da se udruže. To bi podstaklo i njihovo verovanje da se samo udruženi, u vremenu globalizacije, mogu na tržištu suprotstaviti konkurenciji moćnih multinacionalnih kompanija, ali i moći posebno povezanih lanaca, koji vešto neguju svoje monopolске pozicije.

ASSOCIATION OF SMALL ENTERPRISES - TOWARDS SUSTAINABLE SERBIAN ECONOMY

Abstract:

Small enterprises engaged in all kinds of economic branches are overwhelming dominant in Serbia compared with large companies. On the other hand, small enterprises find it difficult to survive in the competition with the “big”. The only way out for the “small” is their associations. That is the reason why this paper deals with associations of small in the sense that they, as such, could represent a way to the “new economy of Serbia.” The hypothesis of this paper are based on the experience of developed countries where associations of small enterprises attaches increasing importance through the serious institutional support. In this paper, special attention is paid to the two most popular forms of association of small enterprises, which are clusters and cooperatives.

Keywords: associations, small businesses, clusters and cooperatives.

LITERATURA

Borzaga Carlo, Depedri Sara, Tortia Ermanno (2009): The role of cooperative and social enterprises: A multifaceted approach for an economic pluralism, Euricse Working Papers 09.

Bošković Gorica, Kostadinović Ivana (2011): Klasteri malih i srednjih preduzeća - ključ ekonomskog razvoja, Škola Biznisa br. 4/2011. str. 54-68.

Cliff Mills and Will Davies (2013): Blueprint for Cooperative Decade, Centre for Mutual and Employee-owned Business, University of Oxford

European Association of Co-operative Banks (2014): Roadmap for co-operative banks (An aproach and stimulation of local growth)

European Presidency Conference of Inovaion and Clusters, Evropsko udruženje "PRO INNO EUROPE", Stockholm 2008

European Research Institute on Cooperative and Sociale Enterprices EURICSE and ICA (2012): Promoting the understanding of cooperatives for a better world. Euricse's contribution to the International Year of Cooperatives – Conference report, 15-16 March 2012, Venice, Italy.

Gicheru Esther and M'Imanyara Kirianki (2012): The Co-operative Difference: Impact and Role of Research in Building Sustainable Co-operative Enterprises, International Journal of Humanities and Social Science, vol. 2 No 24 (Special Issue - dec. 2012) pp. 162-167

Hyungsik Eum, Dovgan Diana and Terresi Elisa (2012): The Consequences of Global Crisis and the Resilience of Cooperatives, publ. in The Resilience of the Cooperative Model, CECOP CICOPA Europe (2012), pp. 6-16.

ILO and ICA (2013): Cooperatives and the Sustainable Development Goals - A contribution to the post-2015 Development goals, a Policy Brief.

Imagine 2012: International Conference on Co-operative Economics (Building a Cooperative Economy), Quebec City, Canada, Oct. 6-8, 2012

International Labour Office - ILO Geneva (2014): Job preservation through worker cooperatives (An overview of international experiences and strategies)

International Samit of Cooperatives (2014): Cooperatives and Employment - Worker and Social Cooperatives at the heart of the 2014 ISC, Quebec City, Canada, oct. 5-9 2014.

Laketa Marko, Laketa Luka (2013): Mapiranje klastera u zemljama razvijene tržišne ekonomije, Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije / Economy and Market Communication Review, Vol 3. Banja Luka, str. 203-209

Porter Michael (1990): The Competitive advantage of Nations, New York, Free Press (Republished with a new Introduction 1998).

Porter Michael (1998): Clusters and the new economics of competition, Harvard Business Review 76 (6), Nov-Dec 1998.

Roelants Bruno, Dovgan Diana, Eum Hyungsik and Terrasi Elisa (2012): The Resilience of the Cooperative Model, CECOP CICOPA Europe.

Roelants Bruno, Hyungsik Eum and Terrasi Elisa (2014): Cooperatives and Employment, International Samit of Cooperatives, ICA, CICOPA et al, Quebec, Canada.

Sanches Bajo Claudia and Roelants Bruno (2011): Capital and the Debt Traps (Learning from Cooperatives in the Global Crisis), Palgrave Macmillan

Ševarlić Miladin, Zakić Zorka (redaktori) (2012): Strategija razvoja zemljoradničkog zadrugarstva u Republici Srbiji. DAES, Beograd.

Vujatović-Zakić Zorka (2000): Koop menadžment - osnovni zadružni principi i savremena praksa, Dunav-preving, Beograd.

Vukotić Svetlana, Cvijanović Drago, Aničić Jugoslav (2014): Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klasterskom povezivanju, Institut za ekonomiku poljoprivrede.

Zakić Zorka (2013): Zadrugarstvo i ruralni razvoj: povezane teme u procesu evrointegracije Srbije, obj. u Stanje i perspektive zadrugarstva, tematski zbornik DAES, Beograd, str. 27-52.

ZAŠTO JE SRBIJI POTREBNA DIGITALNO PODRŽANA RAZVOJNA STRATEGIJA*

Marijana Vidas-Bubanja**

E-mail: marijana.bubanja@bbs.edu.rs

Rezime

Rad analizira promene u poslovnom okruženju izazvane potencijalima informaciono komunikacionih tehnologija i proces kreiranja digitalne ekonomije. Za Srbiju kao zemlju na početku razvoja informacionog društva jako je važno da pravilno postavi infrastrukturno-organizaciono-kadrovski okvir koji će dati mogućnost tehnologiji da ostvari sve prednosti i da rezultate u vidu konkurentnijeg poslovanja domaćih preduzeća i dugoročnog ekonomskog rasta nacionalne privrede.

Ključne reči: *informaciono-komunikacione tehnologije, razvoj, konkurenčnost, produktivnost, znanje.*

UVOD

U uslovima kada se razvijeni deo sveta bori da prevaziđe i poslednje izazove jedne od najvećih ekonomskih kriza sveta od 1930-te, a zemlje u razvoju i one u tranziciji da zadrže dinamiku i poziciju u globalnim svetskim tendencijama, informaciono-komunikacione tehnologije više nego ikada ranije postaju fokusna tačka ekonomskog rasta nacionalnih ekonomija i konkurenčnosti preduzeća u budućnosti.

Paralelno sa kriznim tendencijama valja uočiti da današnja ekonomija i društvo doživljaju procese značajnih promena. Mreže i prenos informacija preko granica se ostvaruje na način koji nije bio ni zamisliv pre pojave Interneta, globalnog prihvatanja mobilne telefonije, društvenih mreža i brzog rasta širokopojasnih konekcija. Redefinisani su poslovni modeli, radna mesta

* Rad je rezultat rada na projektu 179038 "Modeliranje razvoja i integracije Srbije u svetske tokove u svetu ekonomskih, društvenih i političkih gibanja" koji finansira Ministarstvo za obrazovanje i nauku Republike Srbije.

** Fakultet za trgovinu i bankarstvo, Alfa Univerzitet, Beograd i Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd.

su redizajnirana, mali poslovni poduhvati se razvijaju u velike kompanije, a ukupno funkcionisanje duštva u oblasti obrazovanja, zdravstva, sigurnosti i privatnosti se postavlja na drugačije osnove. Konačno, ceo svet mora kolektivno da se suoči sa ekološkim i društvenim izazovima kako bi se u budućnosti obezbedio održivi rast i bolji kvalitet života svim ljudima.

1. SVET ULAZI U DIGITALNU EKONOMIJU I OTVORENO DRUŠTVO

Savremena globalna ekonomija ubrzano postaje digitalna. Infomaciono-komunikacione tehnologije (IKT) nisu više samo specifičan sektor ekonomije, već postaju osnova novog i inovativnog ekonomskog sistema. Digitalna ekonomija se obično definiše kao novi oblik ekonomije koji se zasniva na digitalnim tehnologijama i za većinu zemalja danas predstavlja jednu od najatraktivnijih mogućnosti rasta. Te mogućnosti rasta vezane su prvenstveno za potencijale digitalne ekonomije da kreira nove šanse za investicije i inovacije i tako otvoriti nove poslovne mogućnosti, kreira nove poslovne procese, nove poslovne modele i nova radna mesta. Investicije i inovacije šire tržište i otvaraju šire izvore dobara i usluga po nižim cenama za dobro informisane i probirljive savremene potrošače. Unapredene mogućnosti razmene informacija i komunikacija menjaju sve oblasti rada i delovanja od zdravstva, prerade i sigurnosti hrane, preko racionalne upotrebe resursa, energije, inteligentnih transportnih sistema, pametnih gradova. O doprinosu ekonomskom rastu svedoči i podatak da u periodu 2001-2011. godina digitalizacija doprinosi sa 30% rastu GDP-a Evropske unije¹.

Ključna varijabla digitalne ekonomije je obim. Digitalne tehnologije koje ne poznaju granice omogućavaju svim kompanijama, uključujući mala i srednja preduzeća, da jeftino opslužuju veliki broj potrošača. Pozitivni efekat globalizacije na ekonomiju je zato upravo korelisan sa brojem potencijalnih kupaca. Što je veće tržište na kome posluju kompanije, to je jači imuls ekonomskog rasta. Drugačije rečeno, što je veće tržište, više kupaca mogu profitirati od prednosti ponudjenog širokog izbora i niskih cena.

¹ EC (2015), pg.4.

Tabela 1. Korisnici Interneta u svetu, 2014. godina

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- 2.893.587.260 korisnika.- 2/3 korisnika je u zemljama u razvoju- Stopa Internetpenetracije je: 40% globalno, 78% u razvijenim zemljama i 32% u zemljama u razvoju.- Domaćinstva sa pristupom Internetu: 44% globalno, 31% u zemljama u razvoju, 78% u razvijenim zemljama. |
|---|

Izvor: ITU, *ICT Facts and Figures, The World in 2014*, April 2014, Geneva.

Međutim, digitalna ekonomija zahteva drugačije strategije odlučivanja i razmišljanja i u njoj se ne mogu primeniti uobičajne razvojne metode ni podrške koje funkcionišu u poznatim oblicima državnih ekonomija, poslovanja preduzeća ili delovanja pojedinaca. Nije cilj specifično pozicionirati digitalnu ekonomiju i vrednovati je zasebno od postojećih razvojnih struktura. Cilj je uklopiti digitalnu ekonomiju u postojeće okvire, tako da digitalni element ukupnu privrednu podrži i usmeri na bolje, u dinamične razvojne sfere.

Uspešna digitalizacija zato nije samo "dodatak" postojećim poslovima, već podrazumeva promenu procesa, organizacione strukture, kadrova, ukupne kulture. Poslovni ekosistem menja se iz temelja. Skraćenjem inovacionih ciklusa tempo disruptivnih promena postaje izuzetno brz. Potrebe za promenom poslovnih modela i porocesa bitno se skraćuju na samo 3-4 godine, što privredne subjekte stavlja pred složene izazove. Lideri takvih promena moraju imati višestruke sposobnosti, znanja i know-how².

Digitalna ekonomija ne nastaje odjednom. Sve države sveta nalaze se u nekom od koraka procesa uvođenja ili ostvarivanja digitalne ekonomije. Nivoi razvijenosti digitalne ekonomije različiti su od države do države, ali su svi jedinstveni u stavu da je uloga digitalne ekonomije jedna od najbitnijih za budućnost privrede i društva.

² Mutavdžić, R. (2015), str.52-53.

2. DRUGI TALAS DISRUPTIVNIH TEHNOLOŠKIH PROMENA

Sadašnji trenutak procesa digitalizacije ekonomije i društva odvija se pod uticajem tzv. drugog talasa disruptivnih tehnoloških iskoraka zahvaljujućim kojima je izuzetno porasla primena informatičkih usluga i zbog kojih je došlo do korenitih promena u načinu na koji se infomatika pruža i koristi. Nakon *mainframe* i *client-server* faze, govori se o trećoj informatičkoj platformi koju karakteriše mobilnost, model isporuka informatičkih usluga iz oblaka, prodor društvenih mreža i pojava big data aplikacija, a ono što se očekuje u neposrednoj budućnosti je eksplozija povezanih uređaja (*internet of things* i *machine to machine* komunikacija)³.

Tabela 2. Drugi talas pet digitalnih tehnologija

Mobilnost i mobilne aplikacije: Tehnologije koje omogućavaju povezanost glasom i podacima između ljudi, i sve više i između objekata, dok su u pokretu.
Društveni mediji: Ovde prvenstveno mislimo na upotrebu ovih medija u poslovne svrhe, a alati uključuju: društvene mreže (Facebook, LinkedIn, i dr), microbloging (Twitter), blogove, interne wikije i/ili drugi kolaborativni softver preduzeća.
Oblak: računarstvo u oblaku je model koji omogućava povoljan pristup na zahtev (on-demand) i podelu pulja računarskih resursa (mreža, servera, prostora za čuvanje podataka, softvera, aplikacija i usluga) koji brzo mogu biti ponuđeni i ostvareni uz minimalni menadžerski napor ili interakciju servis provajdera.
Big data analitika: se odnosi na proces prikupljanja, organizovanja i analiziranja velikih setova podataka ("big data") iz različitih izvora kako bi se otkrili modeli ponašanja ili vrednosti kao osnova za ispravne poslovne odluke.
The Internet of Things (IoT): opisuje mrežu fizičkih objekata koji poseduju IP adresu za internet konekciju, i komunikaciju koja se ostvaruje između tih objekata i ostalih Internet povezanih uređaja i sistema.

Izvor: EC, Digital Transformation of European Industry and Enterprises, 2014, pg.10.

Mobilnost i mobilne aplikacije: Godine 1999. je bilo dvostruko više fiksnih linija nego mobilnih pretplatnika. Deset godina kasnije 2009. godine broj fiksnih linija ostaje na istom nivou od 18% svetske populacije, dok broj mobilnih pretplatnika raste na 67% svetske populacije što predstavlja oko 4,6 milijardi mobilnih pretplatnika. Do kraja 2015. godine preko 7 milijardi ljudi u svetu će posedovati mobilni telefon što odgovara stopi penetracije na globalnom nivou od 97%⁴.

³ www.infotrend.hr

⁴ ITU (2015).

Bežična tehnologija svojim napredkom omogućava brz prenos podataka, niske troškove (kako uređaja tako i servisa) i širenje geografskog pristupa (ruralna i nerazvijena područja mogu relativno lako i brzo doći do mobilnih konekcija). Prelazak na mobilno komunikaciono okruženje vodi ka značajnim promenama u poslovnim modelima operatera, u dizajniranju mobilnih uređaja, web-sajtova i aplikacija. Javlja se potreba značajnih promena načina na koji pojedinci i zajednice koriste mrežu i uređaje, potreba za redizajnom državnih strategija za isporuku online javnih servisa i komunikaciju sa građanima, kao i novo osmišljavanje načina na koji se sve komunikacione mreže mogu iskoristiti za ostvarivanje poslovnih i razvojnih ciljeva.

Tabela 3. Korisnici mobilne telefonije, 2014. godina

- Broj pretplatnika mobilne telefonije se približava broju od 7 milijardi, što znači da se približava broju ljudi u svetu, odnosno da skoro svaki čovek ima mobilni telefon
- Stopa penetracije je: 96% (ZUR 90% u poređenju sa razvijenim zemljama 121%)
- Ima 2,3 milijardi mobilnih širokopojasnih konekcija u svetu, što je stopa penetracije od 32% .
- Prognoze za 2018. godinu predviđaju oko 5,3 milijardi mobilnih širokopojasnih veza.

Izvor: ITU, *ICT Facts and Figures, The World in 2014*, April 2014, Geneva.

Društvene mreže - Prema tvrdnji nekih teoretičara najmoćniji faktor uticaja na razvoj savremenog društva od 2007. godine je fenomen poznat pod imenom Web 2.0, ili *person-to person* (osoba do osobe) računarska komunikacija. Web 2.0 se odnosi na drugu generaciju interaktivnih Internet baziranih servisa kao što su mushups, blogovi, wiki, RSS čija je osnova široka upotreba participacijom korisnika koji putem jednostavnih i često besplatnih načina kreiraju sopstvene web stranice, dodaju slike, video materijal, komentare i ostale vrste sadržaja i tako aktivno participiraju na mreži. Web 2.0 softverske aplikacije rade na samom Webu, umesto na desktopu i viziju Web baziranog računarstva dovode blisko realnosti⁵.

U poslovnom smislu, mnogi smatraju da kompanije koje razumeju i koriste ove nove aplikacije i tehnologije mogu značajno da unaprede svoje unutrašnje poslovne procese. Najveću prednost svakako predstavlja otvorena

⁵ Vidas,-Bubanja, M. (2014), str. 85-87.

mogućnost bolje saradnje sa kupcima, snabdevačima, partnerima i kolegama iz same kompanije.

Kompanije koje tehnologije Weba 2.0 primene tako da svojim novim poslovnim modelom promene delovanje celokupne grane često se definišu kao lideri/inovatori-koji “uznemiravaju” (*disrupters*). Prema prognozerima, najuspšenije kompanije u budućnosti biće upravo one koje će kreirati inovativne, nove načine da podrže saradnju miliona pojedinaca koje mogu obuhvatiti arhitekturom participacije i koje će ohrabriti da preuzmu kontrolu, da doprinesu, oblikuju, dizajniraju proizvod ili uslugu koju bi koristili/kupili.

Virtuelizacija i računarstvo u oblaku - Virtuelizacija predstavlja svetski trend u razvoju informacionih tehnologija čije pojavljivanje je izazvalo najveću revoluciju u IT industriji u poslednjih 30 godina. Za razliku od standardne tehnologije koja zahteva da za skoro svaki program u poslovanju postoji jedan server, tehnologija virtuelizacije omogućava da se 15 puta smanji broj servera. Samim tim postižu se značajne uštede u energiji, prostoru, opremi, ljudima. Koristi od virtuelizacije ostvaruju se i u domenu jednostvanijeg administriranja, održavanja IT sistema i veće sigurnosti.

Uz virtuelizaciju vezuje se i servis računarstva u oblaku (*Cloud computing-CC*) koji predstavlja način primene virtualizovane IT infrastrukture, gde se IT resursi iznajmljuju i naplaćuju baš kao kod električne energije ili telefonije, na osnovu obračuna potrošenih impulsa. Na taj način, korisnici dolaze u poziciju da plaćaju samo one usluge koje su im potrebne i kada su im potrebne. Upotreba *cloud computinga* obuhvata javne CC mreže namenjene pružanju usluga putem Interneta kao što su pretraživanje na Internetu, lični email servisi, društveno povezivanje, i druge primene poslovnih i personalnih aplikacija. Svaka kompanija ima mogućnost da razvije internu CC mrežu nad kojom će imati veću kontrolu i ostvariti veću bezbednost računarskih resursa.

Proponenti CC očekuju da će ovaj trend imati značajan uticaj i izvan IT sektora u granama kao što je proizvodnja, mediji, zdravstvo, obrazovanje, javni servisi. CC može promeniti i način na koji se IKT kao tehnologije opšte namene stavljuju u funkciju ukupnim društvenih i ekonomskih razvojnih ciljeva.

Internet stvari i srodna područja: Internet stvari ima mnogo različitih definicija, a jedna od najkraćih je da je to globalna mreža koja povezuje pametne stvari. Reč stvari govori da ne komuniciraju ljudi, nego isključivo uredaji koji samostalno generišu i koriste podatke, kao na primer, termometar, automobili, ili garažna vrata. Dok jedne stravi generišu podatke,

druge stvari mogu te podatke iskoristiti. Na primer, elektromotor može otvoriti prozore ako vrednost koju je dobio od termomentra prelazi neki temeparturni prag. Pojam IoT je postao aktuelan zato što broj povezanih stvari na Internet eksponencijalno raste i uskoro bi mogao premašiti broj ljudi uključenih na ovu globalnu mrežu. Prema podacima PWC-a u 2015. godini biće 25 milijardi povezanih uređaja na populaciju od 7,2 milijarde, a 2020. godine se očekuje 50 milijardi povezanih uređaja na 7,6 milijardi stanovnika zemlje⁶.

Neki od srodnih termina IoT su sveprisutno računarstvo, mreže inteligentnih čula, internet svega. Pojam povazan sa IoT je komunikacija mašina-mašina. Pri tome, M2M je deo koncepta IoT. M2M se odnosi na samu komunikaciju među uređajima ili između uređaja i aplikacija. IoT je širi koncept koji uz komunikaciju podrazumeva i uređaje, infrastukturu i aplikacije.

3. PODACIMA POKRENUTA INOVACIJA POKRETAČ SAVREMENE DIGITALNE EKONOMIJE

Ulaskom u fazu Interneta svega (Internet of everything) ljudi, procesi, podaci i stvari na globalnom nivou postaju sve povezaniji i više međusobno uslovljeni. Sa jedne strane, podaci su uvek imali stratešku vrednost, ali sa druge strane, ono što je novo i drugačije je količina podataka koja je danas raspoloživa u svetu i tehnološki potencijali koju omogućavaju njihovo čuvanje, obradu i selektovanje u cilju donošenja dobrih i tačnih poslovnih odluka. U tom kontekstu, podacima pokrenute inovacije obuhvataju potencijale koje ovako velika količina podataka poznata kao „Big data problem“ (problem velikih podataka) donosi u smislu kreiranja novih vrednosti, otvaranja novih tržišta, redefinisanja procesa i poslova.

McKinsey Global Institute „Big data“ tumači kao „podatke čija veličina prevazilazi mogućnost tipičnih softverskih alata za obradu baza podataka koji bi mogli da ih zadrže, sačuvaju, njima da upravljaju ili da ih analiziraju“⁷.

Većina teoretičara, smatra da bi ukazivanje samo na obim bilo preusko sagledavanje problema i sklona je prihvatanju tzv. 3V definicije „Big data“ koja ukazuje na tri dimenzije koje karakterišu savremene podatke u svetu: obim (volume), različitost (variety) i brzina obrade (velocity).

⁶ www.pwc.com

⁷ McKinsey Global Institute (2011).

Procene govore da je samo u 2012. godini kreirano 2.5 zetta-bajta⁸ podataka, a da će se njihovo generisanje nastaviti i u budućnosti sličnom dinamikom. Proizvodnja podataka je 2010. godine bila 44 puta veća od one ostvarene 2009. godine. McKinsey nedavno procenjuje da će količina podataka koji se prikupljaju globalno da poraste sa oko 2.700 exabajta u 2012. godini na 40.000 exabajta do 2020. godine⁹.

Većina teoretičara prihvata stav da „Big data“ koncept predstavlja osnovu kreiranja nove vrednosti na sledeća četiri načina¹⁰: 1) BD kreira viši nivo transparentnosti tako što više kvalitetnijih podatka čini dostupnim u kraćem vremenu; 2) BD pomaže organizacijama da izvrše visoko specijalizovanu segmentaciju tržišta i za svaki segment posebno pilagode proizvode i usluge ukusima kupaca tog segmenta; 4) BD pomaže unapređivanju procesa donošenja odluka omogućavajući bolje analitičke alate; 5) BD podržava inovacije u formi kreiranja novih proizvoda i usluga na osnovu prikupljenih podataka.

Da BD može kreirati značajnu vrednost za celu nacionalnu ekonomiju potvrđuje istraživanje McKinsey Global instituta koje pokazuje da kompanije koje koriste BD ostvaruju viši nivo produktivnosti i profita za 5-6% u odnosu na svoje konkurente. Efekti BD podjednako su prisutni i u javnom i u privatnom sektoru.¹¹

Za mnoge vlade, posebno razvijenih zemalja, i kompanije širom sveta tehnike i tehnologije za obradu i analiziranje velikog obima podataka postaju značajan izvor koji može voditi u kreiranje novih znanja, obezbediti dodatnu vrednost u poslovanju i podržati procese kreiranja novih proizvoda, procesa i tržišta. Primarni motivi upotrebe analitike podacima odnose se na potrebu sticanja uvida (znanja) koji će nam omogućiti veći uticaj i kontrolu nad relevantnim fenomenima i tendencijama koje mogu uticati na naše poslovanje (uvid u fenomene iz oblasti nauke, iz oblasti organizacije i poslovnog menadžmenta, iz oblasti ponašanja kupaca pojedinaca u cilju targetiranog reklamiranja proizvoda i usluga, iz oblasti ukupnih društvenih kretanja i zbivanja)¹².

Drugi značajan mehanizam primene analitike podataka omogućava kreiranje dodatne vrednosti po osnovu ispravnih poslovnih odluka.

⁸ Jedan zetta-bajt je pribilžno jednak 1000 exa-bajta ili milijardi tera-bajta.

⁹ ATKearney (2013), str.2.

¹⁰ Beardsley, S. et al. (2014), pg. 73.

¹¹ Manyika, J., et al. (2011).

¹² Ibidem.

Proces odlučivanja se sve više oslanja na podatke prikupljene kroz razne eksperimente i istraživanja, ili kroz proces tzv. prikupljanja podataka od mase korisnika „crowdsourcing“. Podaci dobijeni na ovaj način postaju upotrebljivi zahvaljujući rastućim potencijalima izvlačenja informacija iz nestrukturiranih podataka sa Interneta i sve većim mogućnostima podele informacija sa drugim analitičarima¹³.

Tako na primer, sve veći broj kompanija dolazi do različitih podataka kroz proces crowdsourcing-a društvenih medija i analizom tih podataka saznavaju kako da unaprede dizajn ili kvalitet svojih proizvoda, ili kada treba iste da povuku sa tržista jer više ne zadovoljavaju zahteve potrošača. Brzom analizom podataka iz izvora vezanih za društvene medije kompanije dolaze u mogućnost da razmotre različite opcije za redizajn proizvoda u ranoj pilot fazi njihovog kreiranja i tako smanje svoje oportunitetne troškove i izbegnu određene investicione rizike.

4. JEDINSTVENO DIGITALNO TRŽIŠTE EU

Polazeći od ovakvih promena u poslovnom okruženju, Evropska strategija za mudar i održiv rast iz 2010. godine predložila je da Evropa svoje strukturne slabosti reši kroz sedam inicijativa koje su povazene sa informaciono- komunikacionim tehnologijama. U nastavku ovake razvojne orijentacije, Europska komisija je 6. maja 2015. godine usvojila Strategiju jedinstvenog digitalnog tržišta za Evropu (tzv. DSM – Digital Single Market strategija). Ona je najdirektnije povezana sa razvojem digitalne ekonomije čija implementacija mora omogućiti pristup ekonomskim i društvenim aktivnostima i prilikama kroz jedinstveno digitalno tržište koje će se zasnovati na ultrabrzom Internetu.

Jedinstveno digitalno tržište je ono na kome je osigurano slobodno kretanje robe, osoba, usluga i kapitala i gde stanovnici, pojedinci i kompanije mogu lako da pristupe i realizuju online aktivnosti u uslovima fer konkurenčije, visokog nivoa zaštite privatnih podataka i potrošača, nezavisno od njihove nacionalnosti ili mesta boravka. Ostvarivanje jedinstvenog digitalnog tržišta treba Evropi da obezbedi zadržavanje pozicije svetskog lidera u digitalnoj ekonomiji podržavajući evropske kompanije da rastu globalno¹⁴.

¹³ Merriam-Webster (2014).

¹⁴ EC, 2015, pg. 3.

Potencijalni doprinos GDP-u Evropske unije koji bi se ostvario po osnovu potpuno funkcionalnog jedinstvenog digitalnog tržišta procenjuje se na oko EUR 415 milijardi. Dugoročni uticaj na GDP već preduzetih digitalnih reformi u privredi Evrope se procenjuje na više od 1%, dok bi realizacija svih ciljeva postavljenih Digitalnom agendum vodila dodatnom rastu od 2.1%¹⁵.

Za postizanje ciljeva glavnih područja Strategije jedinstvenog digitalnog tržišta Evropska komisija predlaže 16 ključnih mera do kraja 2016. godine u okviru ova tri stuba¹⁶: 1. Bolji pristup potrošača i preduzeća robi i uslugama na internetu u celoj Evropi – zaheva hitno uklanjanje ključnih razlika između okruženja na Internetu i izvan njega kako bi se uklonile prepreke za prekogranične aktivnosti na Internetu; 2. Stvaranje odgovarajućih uslova za procvat digitalnih mreža i usluga – zahteva brzu, sigurnu i pouzdanu infrastrukturu i usluge pružanja sadržaja, te odgovarajuće regulatorne uslove za inovacije, ulaganja, poštenu tržišnu utkamicu i ravnopravne uslove učešća; 3. Iskorištavanje punog potencijala rasta evropske digitalne ekonomije – zahteva ulaganja u infrastrukturu i tehnologije IKT-a, npr. ekonomija podataka, istraživanje i inovacije za podsticanje industrijske konkurentnosti, te bolje javne usluge, digitalna uključenost i veštine.

5. DIGITALNA EKONOMIJA U SRBIJI

Razvoj digitalne ekonomije u Srbiji je neminovnost koja će nam se dogoditi pre ili kasnije, sa više ili manje uspeha u zavisnosti od nivoa naše svesti koliko se savremeni privredni i društveni ambijent promenio i koliko je važno da mu se što pre prilagodimo da bi ostali deo svetskog i evropskog tržišta. Ovakav razvoj zahteva promenu ekonomskog sistema zemlje koji će biti u mogućnosti da podrži nove poslovne modele zasnovane na znanjem intenzivnim tehnologijama. Neophodan preduslov za takav ekonomski preobražaj Srbije je da nacionalna ekonomija razvije infrastrukturne potencijale, a svako preuzeće usvoji nove organizacione i poslovne modele zasnovane na IKT i razvija obrazovanu radnu snagu.

Digitalna ekonomija je zavisnik od otvorenih platformi i tehnologija. Drugačije rečeno, nema digitalne ekonomije ako ne uspostavimo razvijenu infrastrukturu i platforme na kojima možemo graditi usluge i procese da dodatnom vrednošću. Široka i raznolika primena IKT značajno utiče na opštu primenu inovacija, ali i na povećanje produktivnosti u drugim sektorima.

¹⁵ Ibidem, pg.5.

¹⁶ Ibidem, Pg.3.

Horizontalna primena IKT u raznim privrednim granama i sektorima kreira potpuno nove poslovne mogućnosti koje mogu promeniti budućnost ne samo pojedinačnog domaćeg preduzeća, nego i industrijske grane kao celine.

Transparentnost poslovanja i otvorenost sistema su temeljne odlike digitalne ekonomije. Opšti trend u savremenoj globalnoj ekonomiji je uspostavljanje načela transparentnosti u smislu rezumevanja kako privreda funkcioniše i kojim se mehanizmima može usmeravati ka pozitivnim ciljevima. Drugo je načelo otvorenosti, koje se odnosi na infrastrukturu, platforme i politike koje ga mogu uspostaviti i regulisati tako da obezbede masimalno pozitivne rezultate rasta i poslovanja.

Za ostvarivanje digitalne ekonomije je neophodno znanje. Analize pokazuju da je za 90 posto poslova nužno osnovno informatičko znanje. Zato i govorimo o potrebi kreiranja znanja u različitim društvenim kategorijama od mlađih, preko onih radno sposobnih, do onih koji aktivno učestvuju u digitalnoj ekonomiji ali ne kao kreatori vrednosti, već kao mentori, savetnici ili prosto korisnici. Kapital novog doba zasnivaće se na dubokoj specijalizaciji u nekoliko bitnih područja, kao i na usvajanju različitih znanja i mogućnosti. Pojedinac mora biti spreman za različite izazove bilo kao član tima, ali i kao vođa projekata ili rešenja na osnovu autoriteta stečenog dubokim specijalizovanim znanjima. Ciljevi srpske ekonomije zato moraju visoko rangirati pitanje znanja, obrazovanja, nauke i informatičke pismenosti.

Razvijena IKT industrija je jedan od ključnih uslova za rast makroekonomске konkurentnosti zemlje, što domaći stratezi moraju imati u vidu. Pozicioniranje domaćeg IKT sektora kao ključne izvozne grane i grane koja daje osnovu uspešnog funkcionisanja kompletnom privrednom organizmu takođe zavisi od brige o informatičkoj struci i IKT profesionalicima. To uključuje utvrđivanje temeljnih i specijalističkih IKT znanja, obrazovni deo pripreme za sertifikaciju kako bi se povećala vrednost informatičkih profesionalaca na tržištu, smanjili njihovi nedostaci i bolje uredilo tržište IKT radne snage sistematizacijom profesionalnih kompetencija.

ZAKLJUČAK

U cilju jačanja konkurentnosti srpske privrede domaća razvojna strategija mora uključiti i podržati brži razvoj digitalne ekonomije kao osnove savremenog rasta i pozicioniranja u novom tržišnom ambijentu. Srbija je još uvek na samom pragu ulaska u digitalizaciju privrede i društva, jer brzina

kojom smo usvajali i koristili nove tehnologije nije bila dovoljna. Ostatak razvijenog svijeta u IKT podržanim aktivnostima je napredovao dalje i brže nego mi, otvarao platforme, pronalazio nova rešenja, iskustva ali i kreirao direktnu, novu digitalnu privrednu strukturu koja je doprinosila bržem rastu bruto društvenog proizvoda.

Srbija svakako ima osnovu na kojoj može graditi uspešnu digitalnu ekonomiju, ali mora mnogo ozbiljnije da radi na postavljanju infrastrukturno-organizaciono-kadrovske okvire koji bi dao mogućnost domaćim preduzećima da kroz primenu IK tehnologije ostvare konkurentnije poslovanje, a nacionalnoj ekonomiji da obezbedi dugoročan ekonomski rast. To nije zadatok koji se može odraditi u kratkom vremenskom periodu, i nije odluka koji se može deklarativno odrediti na osnovu želje i htjenja, niti je regulativa koja se može uspostaviti zakonom i pravilnikom. Podlogu moramo tražiti u nastojanju da oblikujemo novi prostor saradnje unutar domaćeg privrednog sistema, između IKT sektora i svih drugih industrija, što će doprineti smanjenju troškova, stvaranju novih proizvoda i usluga, povećanju konkurentnosti i rastu na jedinstvenom digitalnom tržištu Evrope, odnosno globalnom svetskom tržištu.

Novi razvojni ambijent pred domaća preduzeća stavlja izazov da iskoriste priliku koju pruža digitalna ekonomija i da prekinu sa praksom isporuke istih proizvoda i usluga na poboljšane načine, već da se preusmere na stvaranje novih proizvoda i usluga, više dodatne vrednosti, prihvatajući nove poslovne modele. Preduzeće koje propusti da uoči razliku između ta dva poboljšanja, reskira u budućnosti da u prostoru digitalne ekonomije postane marginalan učesnik na tržištu. Izmedju ostalog, u svojim novim poslovnim strategijama preduzeća moraju sagledati i sledeće: 1) kako IKT rešenja - transformšu modele kreiranja i sporuke proizvoda i usluga, utiču na proizvodne troškove, odgovaraju na značajno promenjene zahteve potrošača u odnosu na kvalitet usluge i proizvoda, odnosno kako povezuju poslovanje organizacije s rastom, 2) kako upotrebom tehnologije mogu pronaći potpuno nove ideje za poslovanje, 3) kako „ugradnjom“ IKT rešenja u svoje proizvode i usluge mogu podići vrednost svoje organizacije, 4) kako sa stručnjacima iz različitih industrija primenom IKT mogu otvoriti nove prodajne niše.

Što se makronivoa tiče, država ako želi razvijati digitalnu ekonomiju i pronaći njeni mjesto u našoj budućnosti, mora se usmeriti na zajedničke aktivnosti državnih struktura, industrije i akademskog sektora, koji mogu samo kroz saradnju osigurati uspešno uvođenje digitalne ekonomije u naše

društvo. U ovoj saradnji značajno je sagledati da prednosti uvođenja digitalne ekonomije nisu vezani samo za tehnološke sektore koji danas dominantno uvođe tehnologiju i rade rešenja na njima. Prednosti se moraju osetiti u svim elementima društva, a posebno u industriji i industrijskim granama koje su prepoznate kao strateške, kao i u uvođenju celog niza prednosti za krajnje korisnike – građane kojima se osigurava jednostavniji i kvalitetniji život.

Upravo zbog toga, strategija razvoja digitalne ekonomije Srbije mora uključiti i sledeće ciljeve: 1) Podržati razvoj digitalnog društva u celini, 2) Povećati konkurentnost celokupne privrede s ciljem ubrzanja ekonomskog rasta, 3) Rast zaposlenosti ukupno i posebno sa naglaskom na poslove visoke složenosti, 4) Veća participacija svih društvenih slojeva u razvoju društva i korišćenju rezultata tog razvoja.

Na putu razvoja digitalne ekonomije za Srbiju je izuzetno važna saradnja i partnerstvo sa Evropskom unijom, čiji punopravni član zelimo da postenemo. Imajući u vidu da će DSM strategija u narednim godinama imati značajan uticaj na privredu, nevladine organizacije, državnu upravu i pojedince, Srbija mora preuzeti pravovremene akcije i radnje koje će uskladiti naše delovanje sa ostalim ključnim učesnicima jedinstvenog digitalnog tržišta Evrope.

WHY SERBIA NEEDS DIGITAL ENABLED DEVELOPMENT STRATEGY

Abstract

This paper analyzed the change in modern business environment based on potentials of information-communication technologies and the process of digital economy creation. Serbia, being at the beginning of information society development, has to define proper infrastructure-organization-human framework in order to tap all the advantages offered by new technologies for more competitive work of domestic enterprises and higher growth rates of national economy.

Keywords: *information-communication technologies, development, competitiveness, productivity, knowledge.*

LITERATURA

ATKearney (2013), *Big Data and Creative Destruction of Today's Business Models*.

Beardsley, S. et al. (2014), "Building Trust: The Role of Regulation in Unlocking the Value of Big Data", WEF, *The Global Information Technology Report 2014*.

EC (2015), A Digital Single Market Strategy for Europe –Analysis and Evidence, Brussels, 6.5. 2015, SWD 100 final, Brussels.

EC (2014), Digital Transformation of European Industry and Enterprises, Brussels

ITU (2014), *ICT Facts and Figures, The World in 2014*, April, Geneva.

ITU (2015), *ICT Facts and Figures, The World in 2015*, Geneva.

Manyika, J., et al. (2011), "Big Data: The Next Frontier for Innovation, Competition and Productivity." *McKinsey Global Institute Report*.

Merriam-Webster (2014), "Crowdsourcing", *Merriam-Webster.com*.

McKinsey Global Institute (2011), "Big data: The next frontier for innovation, competition and productivity", McKinsey & Company, June.

Mutavdžić, R.(2015), Digitalno gospodarstvo, OPEN InfoTrend, br.198, str.52-54.

Vidas-Bubanja, M. (2014), *Modeli i tehnologije e-poslovanja*, BPŠ, Beograd.

www.infotren.hr

www.pwc.com

UNAPREĐENJE INOVATIVNOSTI KAO INSTRUMENT EKONOMSKOG RAZVOJA

Gordana Kokeza*

E-mail: gkokeza@tmf.bg.ac.rs

Rezime

Jedan od osnovnih konstitutivnih elemenata savremenih ekonomija zasnovanih na znanju jesu inovacije, koje danas čine osnovu tehničko-tehnološkog i ukupnog društveno-ekonomskog razvoja. Inovacije predstavljaju faktor i instrument ekonomskog razvoja, kako privrednih subjekata, tako i privrede u celini. U ovom radu proučavaće se uticaj unapređenja inovativnosti na oživljavanje i razvoj privredne aktivnosti, pri čemu će se posebno ukazati na uticaj inovativnosti na povećanje efikasnosti poslovanja i na razvoj konkurentnosti. U radu će se izvršiti komparativna analiza pokazatelja inovativnosti i konkurentnosti domaće privrede, privreda visokorazvijenih zemalja i privreda zemalja u regionu, sa kojima se domaća privreda može porebiti. Na osnovu analize povoljnih i nepovoljnih tendencija u dosadašnjem razvoju domaće privrede, doći će se do zaključka o uticaju unapređenja inovativnosti na ubrzanje procesa privrednog razvoja, kao i do predloga načina da se dati proces poboljša.

Ključne reči:inovativnost, privredni razvoj, strategija, konkurentnost, znanje;

UVOD

Iako je inovativnost oduvek bila sastavni element svih ljudskih aktivnosti, u savremenim uslovima njen značaj rapidno se povećao. Inovativnost se ogleda u sposobnosti generisanja novih ideja i njihovog transformisanja u nove pronalaske. Uticaj inovativnosti na privredni razvoj je kompleksan, višedimenzionalan i dugoročan. Zato procesu inovativnosti treba posvetiti adekvatnu pažnju, kako bi se od potencijalnog pretvorio u realni faktor privrednog razvoja.

* Tehnološko-metalurški fakultet, Univerzitet u Beogradu

1. MESTO I ULOGA INOVATIVNOSTI U PRIVREDNOM RAZVOJU

Od vremena kada su inovacije nastajale kao rezultat slučajnih otkrića pojedinaca stečenih kroz iskustvo, do danas, kada su rezultat dugoročnih, sistematskih, skupih i rizičnih istraživanja sprovedenih kroz proces naučno istraživačkog rada, mesto i uloga inovativnosti u privrednom razvoju bitno su se promenili. Sam pojam inovacije i inovativnosti razvijao se i menjao uporedno sa promenom prirode i suštine ovog procesa. U početku su se inovacije shvatale kao novi način rešavanja problema, pre svega tehnoloških, dok se danas pod tim pojmom podrazumeva nastanak novina u procesu učenja. Neke od odrednica inovacija glase: „Inovacija je primena novog znanja da bi se ponudio novi proizvod koji traže kupci... inovacija je invencija kojoj se dodaje komercijalizacija.“¹ „Inovacija je inspiracija i kreacija, preporod, nedoumica i pritisak na promene u procesu učenja i što je najbolje, ona je i put otkrića.“²

Pod inovacijom, prema definiciji Evropske komisije, podrazumeva se „obnavljanje i proširenje asortimana proizvoda i sa njima povezanih tržišta; uspostavljanje novih metoda proizvodnje, snabdevanja i distribucije; uvođenje promena u upravljanju i organizaciji rada i uslova i veštine zapsolenih“.³ Primena inovacija u procesu privređivanja doveo je do bitnih promena kao što su: kompleksnija međunarodna podela rada, širenje tržišta, pooštravanje konkurenčije, skraćenje životnog ciklusa proizvoda i tehnologije, kao i značajne promene uslova poslovanja.

Iz svega navedenog, može se zaključiti da inovacije danas podrazumevaju ne samo novine u tehnološkoj sferi, već i nova rešenja u oblasti organizacije, upravljanja, marketinga, dizajna i drugih oblasti. Usled toga, pospešivanje preduzetništva i inovativnosti predstavljaju procese koji su sve zastupljeniji u praksi kako razvijenih, tako i nerazvijenih zemalja. Savremeno poslovanje podrazumeva permanentno praćenje, primenu i kreiranje inovacionih promena. U svojoj težnji ka što efikasnijem poslovanju, privredni subjekti u inovacionom procesu primenjuju dugoročan i sistematski pristup, usmeravajući u njega adekvatne finansijske, materijalne i ljudske resurse. Pri tome je neophodno pokriti čitav inovacioni prostor, koga čini 4

¹ Anderson, D.,&Ackerman Anderson, L.(2001). str. 13.

² Miller and Morris (1999), str. xvii.

³ European Commission (2004), str. 24.

elementa: proizvod, proces, paradigma i pozicija.⁴ Kao i tehnologija i proces inovativnosti postao je danas veoma kompleksan. Usled toga, koncepti inovacija poznati pod nazivom *technology push* i *market pull* postali su u znatnoj meri prevaziđeni usled promene uslova poslovanja. Savremeni proces inovativnost daleko je složeniji nego ranije i podrazumeva formiranje čitave mreže kompleksnih odnosa između velikog broja učesnika, pri čemu osnovu datog procesa čini znanje.

S obzirom na značaj, ulogu i složenost procesa inovativnosti, može se reći da se u njegovom iniciranju, razvoju i implementaciji mora primeniti strategijski pristup. Inovativnosti koja počiva na razvoju znanja nije svojstveno da se sama od sebe razvija, već je za njen razvoj neophodno da postoji dugoročno, strategijsko opredeljenje kako društva kao celine, tako i privrednih subjekata.⁵ Zahvaljujući sve intenzivnjem procesu istraživanja i razvoja na tržištu se pojavljuju novi proizvodi za kojima do tada nije ni postojala tražnja. To pooštjava konkurenčiju i intenzivira pritisak za sve intenzivnjim razvojem, ali s druge strane ukazuje i na nužnost novih menadžment pristupa. Strateški pristup upravljanju poslovanjem preduzeća podrazumeva niz aktivnosti kojima se svi delovi i funkcije preduzeća integriraju i usmeravaju ka izgradnji, unapredjenju i održavanju konkurentnosti.⁶ Ukoliko menadžment preduzeća ne shvati na vreme značaj inovativnosti u poslovanju, može se javiti disparitet između aktivnosti koje preduzeće preuzima i zahteva okruženja. Zato sve naprednije privrede preuzimaju odgovarajuće mere kako bi svoj proces inovativnosti permanentno usavršavale. Date mere odnose se na:

- adekvatna ulaganja resursa u ovu oblast,
- pospešivanje primene inovativnih rešenja u praksi,
- unapređenje samog procesa inovativnosti,
- dugoročno strategijsko planiranje, kao i
- razvoj inovativnosti u svim sferama poslovanja.

Jedan od koncepata unapređenja inovativnosti jeste i Nacionalni inovacioni sistem (NIS), čiji je autor Kristofer Frimen. Ovaj autor nacionalni inovacioni sistem definiše kao sistem interaktivno povezanih javnih i privatnih preduzeća, univerziteta i vladinih agencija i institucija, čiji je cilj stvaranje i unapređenje nauke i tehnologije u okviru jedne države. Cilj NISa jeste da se uspostavljanjem adekvatnih odnosa između preduzeća, univerziteta,

⁴ Tidd and Bessant (2009), str.154.

⁵ Kokeza i Urošević (2012), str. 37.

⁶ Stavrić i Kokeza (2009), str. 269.

IR instituta, profesionalnih društava, finansijskih institucija, obrazovnih i informacionih subjekata, državnih agencija i javnih resursa, stvore optimalni uslovi za generisanje, difuziju i primenu naučnih i tehnoloških znanja u određenoj zemlji.⁷ Na taj način bi se na adekvatan način povezala naučna, tehnološka i ekonomski sfera, što bi omogućilo da iz date svrshishodne povezanosti proisteknu privredni i društveni rast i razvoj. Da bi se to ostvarilo, neophodno je da u nacionalnom inovacionom sistemu budu ispunjeni sledeći uslovi:

- Usaglašenost ulaganja resursa sa raspoloživim resursima;
- Usaglašenost NIS sa ekonomskom strukturu i institucionalnim razvojem zemlje;
- Intenzivno učenje;
- Ulaganje u rast inovativnosti industrije;
- Ulaganje u IR.

Razvijene države su shvatile da je procesu tehničko-tehnološkog razvoja neophodna odgovarajuća podrška od državnih i drugih subjekata, čemu se može, između ostalog, pripisati njihova komparativna prednost u sferi tehnološke i ukupne privredne razvijenosti.

Svaka privreda koja teži dugoročnom, stabilnom razvoju mora na adekvatan način da kreira, generiše i razvija svoj naučno-tehnološki kapacitet. Izgradnja naučno-tehnološkog kapaciteta jedne zemlje predstavlja dugoročni, kontinuirani proces. To znači da dati proces mora da prođe kroz određene faze. Date faze jesu: transfer tehnologije, obuka, usvajanje tehnologije, znanja i iskustva, povećanje specijalizacije i efikasnosti, dalje unapređenje tehnologije, inkrementalna poboljšanja, razvoj i prodaja. Tek kumuliranjem tehnoloških i ukupnih znanja tokom određenog perioda vremena, moguće je dostići fazu radikalnih inovacija, na osnovu kojih privredni subjekti mogu da steknu kratkotrajnu monopolsku poziciju na tržištu, konkurenčku prednost i da ostvare ubrzani razvoj.

⁷ Komazec (2012), str 245.

2. UTICAJ INOVACIJA NA PROMENU USLOVA POSLOVANJA

Svet u kome živimo je kompleksan. Svi delovi te kompleksne celine takođe imaju određeni stepen svoje složenosti i formiraju međusobno takođe veoma složene odnose. Došli smo do nivoa razvoja kada sve zavisi od svega. Viši nivo razvijenosti uslovljava povećanje kompleksnosti celokupne stvarnosti, kako u društvenoj, tako i u političkoj, ekonomskoj, tehničkoj i drugim oblastima. Usled toga, savremeni pristup mora da uvažava uzajamnu povezanost nauke, tehnologije i ekonomije, jer za savremena preduzeća inovativnost i nivo tehnološke razvijenosti predstavljaju bazu na kojoj ona razvijaju svoju dugoročnu konkurentsku prednost.⁸ Istraživanja pokazuju da preduzeća koja su uvela proces konstantnog ulaganja resursa u istraživanje i razvoj imaju poslovni uspeh iznad proseka. Takođe, druga istraživanja pokazuju da postoji visoka korelacija između ulaganja u IR i rasta prodaje preduzeća i da data korelacija iznosi 0,63.⁹

Krajnji cilj poslovanja preduzeća jeste postizanje održive konkurentске prednosti. Održivu konkurentsku prednost privredni subjekt može da postigne ukoliko poseduje sposobnosti koje ga razlikuju od ostalih preduzeća, kao i sposobnost da datu prednost održava duže od životnog ciklusa proizvoda. Navedene sposobnosti mogu da se ispoljavaju u postignutoj trajnosti, vrednosti, retkosti i nemogućnosti imitiranja. Može se reći da svoju prednost u odnosu na konkurenčiju preduzeće bazira na vrednosti i na retkosti.

Inovativnost utiče na pojavu promena na tržištu, kako na strani ponude, tako i na strani tražnje. Ukoliko kupci prihvate inovaciju, to omogućuje privrednom subjektu da svoju inovaciju adaptira u skladu sa zahtevima potrošača, jer inovativno preduzeće ima kapacitet da zadovolji njihova očekivanja, potrebe i želje. Ukoliko kupci prihvate inovaciju, to znači da su ispunjeni i mnogi drugi preduslovi neophodni za njenu realizaciju, (na primer odgovarajuća infrastruktura).

Druga grupa promena koje izazivaju inovacije su promene na strani ponude. Naime, druga preduzeća, konkurenti, pokušavaju u što kraćem vremenskom periodu da dođu do proizvoda koji je sličan ili isti inovativnom. Kojom brzinom će ostvariti taj svoj cilj zavisi od mnogih okolnosti, kao što su karakteristike i raspoloživi resursi samog preduzeća, njegovo iskustvo, znanje, ukupni inovativni kapacitet i slično. Istraživanja su pokazala da preduzeća

⁸ Kokeza (2012), str. 549.

⁹ Komazec (2012), str. 250.

koja su istajna u odlukama o inoviranju i razvoju inovacija, kao i preduzeća koja su stalno angažovana na nekoj inovativnoj aktivnosti, ostvaruju mnogo bolje rezultate u odnosu na druge, a za 15% imaju veću verovatnoću da će inovcije razvijati uspešno.¹⁰

Na izmenjene uslove poslovanja u 21. veku uticalo je delovanje velikog broja faktora, od kojih su svakako najvažniji porast stanovništva i dohotka, smanjenje trgovinskih barijera i povećanje mobilnosti resursa. Takođe je došlo do jačanja zaštite intelektualne svojine i taj proces je podstakao razvoj i komercijalizaciju tehnologije. Kao posledica toga, pojavila su se mala preduzeća koja poseduju specijalizovane tehnološke sposobnosti.¹¹ Posedovanje tih sposobnosti podrazumeva da postoji permanentno ulaganje u istraživačko-razvojni rad, koje doprinosi da mala preduzeća postanu kompetentna za isporuke specijalnih delova ili komponenata velikim i renomiranim proizvođačima. Za preduzeća koja raspolažu ograničenim resursima rešenje je ulaganje u usku oblast tehnoloških istraživanja u kojima će ona steći specifična znanja i na osnovu toga komparativnu prednost u odnosu na konkurenте.

Velika preduzeća, s druge strane, usmeravaju se uglavnom na jačanje nekoliko najbitnijih oblika kompetentnosti, koje im omogućavaju da na duže vreme održe širu oblast tehnološke kompetentnosti. Na taj način ova preduzeća teže da budu multitehnološka, čime jačaju svoju tehnološku i ukupnu konkurentnost. Budući da su tehnološke promene u savremenim uslovima srž svih drugih promena, (ekonomskih, društvenih, socijalnih i sl.), savremena preduzeća u njihovom praćenju, razvoju i primeni nalaze svoj put ka prilagođavanju na promenljive uslove privredivanja. Pošto se, kao i drugi segmenti tržišta i tržište tehnologije razvija i menja, dati razvoj dovodi do povećane razmene tehnologije. Da bi bila ravnopravni partneri u procesu kupovine i prodaje tehnološkog znanja, preduzeća moraju permanentno da unapređuju svoju istraživačko-razvojnu osnovu. Međutim, u praksi veoma često, usled delovanja različitih objektivnih i subjektivnih faktora, dolazi do odstupanja od ovakvih težnji.

¹⁰ Martinez-Ros, Labeaga (2009), str. 64-75.

¹¹ Komazec (2012), str. 259.

3. INOVATIVNI KAPACITET DOMAĆE PRIVREDE

Domaća privreda je već dugi niz godina suočena sa mnogim problemima, počevši od političko-vojnih, do tranzicionih i križnih. Dati problemi uticali su da ekonomski subjekti posluju u otežanim uslovima, što se odrazilo i na njihov lošiji poslovni uspeh, konkurentnost i razvoj. Međutim, veoma dinamični uslovi poslovanja, uslovljeni sve bržim i sve neizvesnjim promenama, nameću i domaćim preduzećima nužnost brzog reagovanja i prilagodavanja na novonastale okolnosti. Jedna od opcija datog prilagođavanje jeste dugoročno, sistematsko jačanje inovativnih kapaciteta.

U postojećim uslovima privređivanja, jačanje inovativnosti je veoma težak zadatak za domaću privrodu. O tome svedoče mnogi podaci, posebno oni koji pokazuju konkurenčku poziciju Srbije u oblasti nivoa tehnološke razvijenosti i inovacionog potencijala. U tabeli 1 dat je prikaz ranga Srbije i zemalja regiona prema nekim pokazateljima razvijenosti, prema podacima Svetskog ekonomskog foruma. Analiza podataka datih u tabeli 1 ukazuje na zaostajanje zemlje u odnosu na zemlje regioana prema većini analiziranih pokazatelja. Bruto domaći proizvod od 5.907 \$ po glavi stanovnika, predstavlja jedan od najnižih u regionu (posle Albanije i Makedonije). Srbija do sada nije uspela da poboljša uslove zaštite prava intelektualne svojine, tako da prema datom pokazatelju zauzima poslednje mesto u regionu, a 113. od svih analiziranih zemalja. To ukazuje na činjenicu da u domaćoj privredi nisu preduzete neophodne mere kako bi se inovativnost motivisala i stimulisala. Nešto bolja je situacija kada su u pitanju kvalitet nastave iz matematike i prirodnih nauka, kao i kvalitet naučno-istraživačkih institucija. Međutim i tu su rezultati daleko od zadovoljavajućih.

Tabela 1. Rang zemalja prema nekim pokazateljima razvijenosti

Red. br.	Zemlja	GDP per capita US\$	Zaštita intel. svojina: (rang-vrednost)	Kvalitet obraz. iz matem. i prir. nauka (rang-vrednost)	Kvalitet NI instuta (rang-vrednost)
1.	Srbija	5.907	113. (2,9)	53 (4,3)	69. (3,7)
2.	Slovenija	22.756	47. (4,1)	15. (5,2)	38. (4,7)
3.	Hrvatska	13.562	75. (3,6)	26. (4,9)	53. (4,0)
4.	Mađarska	13.405	71. (3,7)	60. (4,3)	23. (5,1)
5.	Rumunija	8.907	88. (3,4)	31. (4,7)	55. (4,0)
6.	Bugarska	7.328	108. (3,0)	54. (4,3)	81. (3,5)
7.	Crna Gora	7.026	73. (3,7)	25. (4,9)	60. (3,9)
8.	Makedonija	4.944	48. (4,0)	48. (4,4)	71. (3,7)
9.	Albanija	4.610	112. (2,9)	64. (4,3)	130. (2,6)

Izvor: *World Economic Forum, 2014.*

U tabeli 2 dat je prikaz ranga zemalja prema nekim pokazateljima inovativnosti.

Tabela 2. Rang zemalja prema nekim pokazateljima inovativnosti

Red.br.	Zemlja	Troškovi o buke kadrova	Kapacitet za inovacije	Potrošnja preduzeća na R/D	Saradnja univr. i ind.u R/D
1.	Srbija	134	130	125	95
2.	Slovenija	96	75	72	45
3.	Hrvatska	129	124	75	81
4.	Mađarska	108	127	96	35
5.	Rumunija	111	68	65	71
6.	Bugarska	127	108	100	113
7.	Crna Gora	87	84	61	47
8.	Makedonija	81	91	67	60
9.	Albanija	32	115	73	135

Izvor: *World Economic Forum, 2014.*

Na osnovu podataka prikazanih u tabeli 2 može se zaključiti da je inovativnost srpske privrede na veoma niskom nivou. Prema tri prva pokazatelja Srbija je na poslednjem mestu u regionu. To ukazuje na činjenicu da se u domaćoj privredi veoma malo resursa usmerava na obuku kadrova, kao i na aktivnosti istraživanja i razvoja. Srpska preduzeća su privatizacijom uglavnom pogoršala svoju konkurentnost, budući da je u većini njih ukinut sektor istraživanja i razvoja kao neracionalan i nepotreban. To je u znatnoj meri doprinelo da je prema inovacionom potencijalu Srbija takođe na poslednjoj poziciji u regionu.

U tabeli 3 dat je prikaz ranga zemalja u regionu prema pokazateljima tehnološke razvijenosti. Prema učešću države u proizvodnji naprednih tehnoloških proizvoda Srbija je na pretposlednjem mestu, posle Hrvatske. I navedeni pokazatelj govori o nedovoljnoj angažovanosti državnih institucija u pospešivanju procesa tehnološkog razvoja.

Mada u domaćoj javnosti vlada mišljenje da imamo više nego dovoljno visokoobrazovanih kadrova, podaci u tabeli 3 pokazuju da to nije slučaj. Naime, prema raspoloživosti naučnika i inženjera Srbija zauzima pretposlednje mesto u regionu, posle Bugarske. Takođe treba primetiti da je broj prijavljenih patenata na milion stanovnika relativno veoma mali. Srbija sa 2,3 prijavljena patenta na milion stanovnika ima oko 20 puta manje prijavljenih patenata nego Slovenija, oko 9 puta manje nego Mađarska, a 4 puta manje nego Hrvatska. Svi ovi podaci ukazuju na vrlo nepovoljnu situaciju u domaćoj privredi kada su tehnološki razvoj i inovativnost u pitanju. Budući da su u tabelama dati komparativni podaci za zemlje regiona, analiza ukazuje i na činjenicu da je prema analiziranim podacima konkurentnost Srbije u sferi tehnološkog razvoja i inovacionog potencijala trenutno veoma nepovoljna. Nepovoljno stanje u analiziranoj oblasti ukazuje na neophodnost hitnog preduzimanja određenih mera koje bi dugoročno usmerile privredu u pravcu iniciranja, podsticanja i daljeg razvoja inovativnosti.

Tabela 3. Rang zemalja regionala prema nekim pokazateljima tehnološke razvijenosti 2010/2011.

Red.br.	Zemlja	Učešće države u na-prednim tehn. proiz-vodima (rang)	Raspoloživost naučnika inženjera (rang)	PCT patentne pri- i jave (Rang-Na milion st.)
1.	Srbija	122	82	55 (2,3)
2.	Slovenija	108	80	23 (63,0)
3.	Hrvatska	129	79	36 (10,0)
4.	Mađarska	95	56	25 (25,0)
5.	Rumunija	75	72	56 (2,2)
6.	Bugarska	97	96	48 (5,1)
7.	Crna Gora	57	69	51 (3,2)
8.	Makedonija	56	81	91 (0,2)
9.	Albanija	70	/	84 (0,4)

Izvor: World Economic Forum, 2014.

Date mere odnosile bi se na uspostavljanje dugoročne sprege između odgovarajućih državnih institucija i privrednih subjekata u ovoj oblasti. S obzirom na veoma oskudne resurse, pre svega finansijske, neophodna je njihova racionalna upotreba u razvoju grana koje mogu pokrenuti privredni prosperitet. To govori o nužnosti primene adekvatnog strategijskog pristupa razvoju inovativnosti, koji bi omogućio stvaranje stabilne, dugoročne osnove za njen razvoj. S druge strane, inovativnost kao srž tehnološkog razvoja na taj način bi doprinela i razvoju cele privrede.

ZAKLJUČAK

Inovativnost predstavlja jedan od najbitnijih razvojnih faktora savremenih ekonomija. U domaćoj privredi posvećuje ne se dovoljno pažnje ovom procesu, kako sa stanovišta dugoročnog, strategijskog pristupa, tako i sa stanovišta ulaganja neophodnih resursa. Usled toga, domaća privreda znatno zaostaje za razvojem većine zemalja u regionu, posebno sa stanovišta kretanja određenih pokazatelja tehnološkog razvoja, koji je danas osnova celokupnog privrednog i društvenog napretka. Budući da

osnovu inovativnosti jedne privrede predstavlja znanje, svi budući koraci trebalo bi da budu usmereni ka jačanju kreiranja, razvoja i implementacije znanja. Analiza izvršena u radu ukazuje na činjenicu da je konkurentnost Srbije u sferi tehnološkog razvoja i inovacionog potencijala već duži niz godina veoma nepovoljna, usled čega Srbija zauzima poslednje ili jedno od poslednjih mesta u regionu. Takvo stanje u analiziranoj oblasti ukazuje na hitnost preduzimanja odgovarajućih mera koje bi dugoročno usmerile privrednu u pravcu iniciranja, podsticanja i daljeg razvoja inovativnosti. Date mere tiču se uspostavljanja dugoročne sprege između odgovarajućih državnih institucija i privrednih subjekata u ovoj oblasti. S obzirom da domaća privreda raspolaže veoma ograničenim resursima, pre svega finansijskim, neophodno je usmeriti njihovo ulaganje u one oblasti koje mogu da pokrenu privredni prosperitet. Adekvatan strategijski pristup razvoju inovativnosti trebalo bi da omogući stvaranje stabilne, dugoročne osnove za budući privredni razvoj.

INNOVATION IMPROVING AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

Innovations are one of the most important elements of the knowledge based economies, and they are base of techno-technologies and whole society and economic development. Innovations are factor and instrument of economic development, development of economic subjects and whole national economy. In this study impact of innovative improving to economic revitalization and development are studied. Special attention will be pay to innovative impact to increasing business efficient and to competition developing. In this paper comparative analysis of innovative and competition indicators of regional economies will be done. It can be concluded that according to analyzed indicators Serbian economy is on the very low level. Because of that, some necessary measures for economic development in the paper are proposed.

Key words: innovation, strategy, economic development, competition, knowledge;

LITERATURA

Anderson, D.,&Ackerman Anderson, L.(2001). *Beyond Change Management Advanced Strategies for Today's Transformational Leaders*. San Francisco:Jossey-Bass/Pfeiffer

European Commission. (2004). *Innovation Management and the Knowledge / Driven Economy*. EVSC-EC-EAEC. Brussels-Luxembourg.

Kokeza, G. (2012), Doprinos ekonomije znanja privrednom preobražaju Srbije,Beograd, *Ekonomski vidici*, tematski broj 4, str. 547-565.

Kokeza, G. Urošević, S. (2012). Uloga inovativnosti u razvoju malih i srednjih preduzeća. Beograd. *Ekonomski vidici*. br. 1, str. 37-49.

Komazec, G., (2012), *Nauka, nove tehnologije i inovacija menadžmenta u svetu*, Beograd, Geografski institut „Jovan Cvijić“ SANU

Martinez-Ros,E.&Labeaga, M.J. (2009), Product and Process Innovation: Persistence and Complementarities, *European Management Review*. 6(1), 64-75.

Miller, L.W& Morris, L., *Fourth GenerationR&D, Managing Kniwledge, Technology and Innovation*, New York: John Wiley&Sons Inc.

Stavrić, Kokeza, (2009). Upravljanje poslovnim sistemom. Beograd, TMF.

Tidd, J. & Bessant, J.(2009).*Managing Innovation, Integrating Technological, Market and Organizational Change* (4th ed.). Chichester: John Wiley&Sons.

World Economic Forum Reweu. 2014.

ODNOSI SRBIJE SA RUSIJOM

- Osvrt na postjugoslovenski (postsovjetski) period -

Srećko Đukić

Rezime

SFRJ je odlično znala šta hoće, i još bolje šta neće, sa Moskvom, i kako postići te ciljeve. To se pitanje dovoljno oštro postavlja, i o njemu se raspravlja u Srbiji pre „evropskog puta“, i u Srbiji kandidatu za članstvo u Evropskoj uniji. Fundamentalni nedostatak odnosa Srbije sa Rusijom u postjugoslovenskom odnosno postsovjetskom periodu je otsustvo osmišljenog koncepta odnosa izvan članstva u Evropskoj uniji. Kako u međusobno različitim procesima unutrašnjeg i spoljnopolitičkog karaktera mogu izgledati odnosi Srbije sa Rusijom, sa jačanjem različitih smerova u kretanjima Beograda ka Briselu (EU, NATO) i Moskve od Brisela, od NATO-a i EU, u pravcu ŠOS-a, Evroazijske unije, BRIKS-a.

Trgovinsko-ekonomski odnosi sa Rusijom očekivalo se da postanu realni stumalans za privredno oživljavanje Srbije. To se nije desilo uprkos preferencijalnog sporazuma o slobodnoj trgovini uključujući Evroazijsku ekonomski uniju. Uvozna trgovina iz Rusije nadmašuje usitnjeni srpski izvoz (hula hop čarape, jabuke i drugo voća, svinjsko meso, PVC podovi su u vrhu izvoza), koji nema, kao nekada, zapaženiju ulogu na ruskim i drugim tržištima EAU, pa je neizbežan hranočni deficit: od 3,5 milijardi dolara razmene u 2014. g. sa Rusijom deficit je 1,5 milijardi dolara, sa Kazastanom preko 200 miliona a Belorusijom oko 15 miliona dolara.

Ključne reči: Srbija, Rusija, odnosi, postjugoslovenski period, perspektive

Od likvidacije Jugoslavije i Sovjetskog Saveza, kao krupnih geopolitičkih realnosti, proteklo je znatno istorijsko vreme, skoro četvrt veka, u kojem je svet promenjen, a koje nas navodi na pitanje kuda se kreću odnosi Srbije sa Rusijom? Da li u tom „vremenskom otsečku“ ti odnosi ostaju u senci nekada moćnih, danas nepostojećih država, ili su našli mesto u menjajućem svetu? Ako je SFRJ dobro znala šta hoće, i još bolje šta neće, sa Moskvom,

i ako je te ciljeve uspešno postizala – od onih krupnih političkih preko još krupnijih ekonomskih, pa i kulturnih, i onih na vojno-industrijskom planu – to se pitanje, posle SFRJ i posle SSSR-a, dovoljno oštro postavlja, i o njemu se bez nesporognog zaključka stalno raspravlja, i u onoj Srbiji pre „evropskog puta“, i u ovoj Srbiji zvaničnom kandidatu za članstvo u Evropskoj uniji. „Zlatno“ jugoslovensko-sovjetsko doba bilo je zlatno i za srpske odnose sa SSSR-om, za odnose socijalističke Srbije sa sovjetskom Ruskom Federacijom sa kojom je Srbija održavala bliske odnose ugovorne saradnje, kao i druge jugoslovenske republike sa drugim sovjetskim republikama (Hrvatska – Ukrajina, Slovenija – Belorusija, Crna Gora – Jermenija, BiH – Uzbekistan, Makedonija – Moldavija).

Ako spoljnu politiku omeđavaju istorija i geografija, šta je to što Srbija hoće **na spoljnopolitičkom planu sa Rusijom**, u uslovima kada je Srbija „nedvosmisleno“ opredelila svoj strateški, „nepovratni“, „evropski put“? U klasičnoj ekonomsko-političkoj integraciji, kao što je Evropska unija, niko nije ostvario članstvo sa „proruskom“ politikom. Kada nema jasnog odgovora, i kada ga u našim uslovima izgleda i ne može biti, onda se i pitanje naših odnosa sa Rusijom postavlja na svakom razlomku. Postojanost neizvesnosti, pojavljuje se, lebdi, uprkos srpsko-ruskog strateškog sporazuma, redovnih, manjih ili većih, izjava na vrhu koje polaze od uverenja o večnom bratstvu, istorijskoj tradiciji, emocijama, onih, često, bar smo to mi na svojoj koži osetili, precenjujućih kategorija, sa kojima se u svako doba „igra“, van domena realnih spoljno-političkih odnosa i doktrina. Nije, međutim, dovoljno samo nešto želeti, niti samo nešto proklamovati, ako iza toga ne postoji ozbiljno osmišljeni planovi i spremnost da se on realizuju. Kako Srbija, sa zaista skromnim kapacitetima, i prevelikim problemima, da reši tu kvadraturu kruga, da izgraditi kredibilnu politiku, a da nikome ne šalje pogrešne signale? Jer, Rusija je velika istorijska država, i tu na Balkanu, ona ume da čeka, a na nju, kao na nezaobilazan oslonac, računamo, i pozivamo se, uvek kada je teško. Tako jeste.

Između Srbije i Rusije postoji itekako mnogo zajedničkog, iz dalje i bliže prošlosti, pa i iz jugoslovenske, sovjetske; ali to nije dovoljno, to se mora stalno potvrđivati opipljivim i merljivim rezultatima; proklamacije i pozivanje na bliskost nisu dovoljne. Mi znamo da odnosi Srba i Rusa, i njihovih država, sežu duboko u vekove, u hiljadugodišnju istoriju zajedničkog slovenstva, hrišćanstva i pravoslavlja, civilizacije i kulture, uzajamne pomoći i razumevanja, ali i nerazumevanja, i različitih očekivanja. Deo našeg postojanja, shvatanja, bitisanja, postalo je međusobno oslanjanje, i

računjanje na Rusiju. I taj odnos sa Rusijom i ruskim narodom nemamo ni sa jednom drugom velikom ili malom zemljom, ni sa jednim drugim narodom. Nesumnjivo da u našoj bližoj i daljoj istoriji ima mnogo zajedničkog; ali, poznato je - od istorije se na živi, za nju se živi, za nju se stvara.

Međutim, nas, u današnje vreme, više od one duge i one nepomućene istorije odnosa Srbije i Rusije, interesuju sadašnji trenutak i još više perspektiva tih odnosa u okviru „glavnog, strateškog, evropskog izbora Srbije“, svesni da su pri tom izboru usađeni i istorija i svest o pripadnosti „i jednoj i drugoj strani Evrope“. Taj osećaj kod Srba i Srbije još više je produbljen 1990-tih pa i kasnijih godina. Davnašnja poruka i danas svedoči o tome. Ruski car Aleksandra I poručio je 1812. g. Karadordu da se miri sa Turcima, jer car svoju vojsku izvlači sa Balkan da se brani od Napoleona: „Ako se Rusija održi, onda će i Srbiji dobro biti, a ako Rusija propadne, ni od Srbije nema ništa.“

Međutim, ne može se opstajati na staroj slavi srpsko-ruskih odnosa, ne strahujući da se i ona upropasti. U te odnose se mora unositi, i ugradivati, više realizma i više racionalizma, više mudrosti uzajamnih interesa. I tu je fundamentalni nedostatak odnosa Srbije sa Rusijom u celom postjugoslovenskom odnosno postsovjetskom periodu – periodu koji još proživiljavamo, uz odsustvo osmišljenog koncepta odnosa, isto kao što odsustvuje i zaokružena spoljno politička koncepcija Srbije, izvan one koja se tiče članstva u Evropskoj uniji. Kao što smo videli, tu nam ne pomaže proglašavanje nekakvih „stubovi“ kao oslonaca u spoljnoj politici, „crvenih“ i drugih „linija“, nego konkretno osmišljeni planovi političkih, trgovinskih i uopšte privrednih, finansijskih, kulturnih i svih drugih odnosa.

Boris Jeljin je, kao prvi predsednik Rusije, istorijski odslikao njen stanje, posle sloma SSSR-a, izričući čuvenu frazu: „Rusija je bačena na kolena“. U stanju krize svekolike, prepunom iskušenja po sam opstanak Rusije – ruska država opstaje čitavu deceniju. Danas, petnaestak godina po okončanju Jeljinove epohe, Rusija se uzdigla sa kolena, ekonomski, finansijski, vojno, moralno se oporavila, nalazeći sebe i mesto u novom međunarodnom sazvežđu. Nakon SFRJ, Srbija nije bila svesna da se našla u još goroj situaciji, njoj to nema ko da kaže. Čak šta više, u razbijanju SFRJ, „neka“ Srbija je videla svoju šansa(?), da rasterećena od ostalih republika, samostalno, čizmama od sedam milja kreće napred. Međutim, Srbija je još uvek na kolenima, bez naznaka kada će se, i da li će, uzdići i oporaviti. To je njena najduža agonija, najduže je na kolenima u dva veka modernoj istoriji postojanja.

Kako u **međusobno različitim procesima** unutrašnjeg i spoljnog političkog karaktera koji teku u Rusiji i Srbiji, mogu izgledati odnosi Srbije sa Rusijom, i kako se može videti njihova perspektiva? Tokom one prve postsovjetske i postjugosloveske decenije, Moskva i Beograd su se kretali suprotnim smerovima. Moskva na kolenima ni sama sebi ne može da pomogne, a kamoli Srbiji. Moskva je tada na jakom zapadnom i liberalnom kursu u spoljnoj i unutrašnjoj politici, što do krajinosti pojačava probleme i razmimoilaženja sa zvaničnim Beogradom. Srbija i Srbi, u ključnim trenucima, ostaju bez ključne ruske podrške. Režim Jeljcina i diplomatija Kozirjeva i režim Miloševića nikako ne idu ruku pod ruku. Prozapadno, proameričko, proevropsko raspoloženje caruje ne samo u ruskoj politici, nego i u dobrom delu ruskog društva, elite posebno, kojima to nije bilo strano u pojedinim momentima ruske istorije, naročito u XIX veku, kada su se u Rusiji i slovenskom svetu lomila kopla o zapadnjaštvu i panslovenstvu. Sledstveno tome, vrhunac razočarenja Srbije u Rusiju bio je ruski glas u SB OUN za uvođenje sankcija SRJ 31. maja 1992. g. a kasnije 1995. g. i za osnivanje Haškog tribunala, nemogućnost Rusije da Srbiju zaštitи od agresije NATO-a 1999. g. Kremlj, pak, nije mogao da pređe preko podrške Beograda u pokušaju zbacivanja Jeljcina s vlasti oktobra 1993. g. i delegacije koja je već putovala na proslavu „pobede“ na Crvenom trgu. Miloševićeva opozicija nije bila bez razumevanja i podrške u Moskvi, gde je na Smoljanskoj ploščadi, na vrhu ruskog MID-a, držala neke sastanke i večerinke sa Igorom Ivanovim. U toj situaciji su neka veća očekivanja u odnosima Srbije i Rusijom bila preterana, bez obzira na „osećanja naroda“.

Međutim, Moskva, posle Jeljcina, tek postepeno, a Beograd odmah, posle Miloševića i 5. oktobra 2000, menja stranu. Za Rusiju bezrezervni Zapad postaje neprihvatljiv, a za Beograd neopoziv izbor. Beograd zauzima zapadni kurs, kao bezalternativnu proglašava politiku evropskih (i atlantskih) integracija. Smena „hazjaina“ u Kremlju, izvršena 31. decembra 1999, tek naznačuje nove akcente a kasnije donosi i krupne promene. Harizmatični Jeljin odlazi sa vlasti, moleći Rusijane za oprost, a Vladimir Putin, kao njegov izabranik i naslednik, nastavlja globalni zapadni liberalni trend, unoseći u rusku unutrašnju politiku neophodne korektive stabilizacije i predvidivosti. Putin će u drugom mandatu početi da zauzima jasnije konzervativni politički kurs ruskog istorijskog tradicionalizma i državnog intervencionizma. A da je došlo vreme da se u odnosima sa Zapadom nešto menja, i da je ranija politika potrošena, Putin je to obznanio u Minhenskom govoru 2007. g. Uprkos obećanjima SAD, da posle SSSR-a neće širiti NATO na Istok, slabu Moskvu

niko ne sluša. Ne uslišuju se apeli Moskve da se ne instalira antiraketni štit u Evropi i dr. To nije moglo ostati bez odgovora na ruskoj strani. Putin je ceo prvi predsednički mandata tragaо za mestom Rusije integrисane u zapadno društvo. Nije ga našao. Kruna tih napora bio je „sporazum posebne vrste“ Rusije i NATO, poznat kao „Rimska deklaracija“: „Odnosi Rusije i NATO: novi kvalitet“, zaključena 28. maja 2002. g. i obrazovanje stalnog Saveta Rusija – NATO. Međutim, to nije bilo dovoljno, kao ni strateško partnerstvo i dogovor Rusije sa EU (do koga nikada nije došlo) za izgradnju zajedničkog ekonomskog, humanitarnog i drugog prostranstva, za integraciju evropskog kontinenta od Atlantika do Urala.

Za Putinovu deceniju ipo na čelu Rusije, i isto toliko demokratskih vlasti u Beogradu, nije bilo ozbiljnijih izazova u odnosima Srbije sa Rusijom, kao za vreme Jeljcina i Miloševića. Ali sa jačanjem različitih smerova u kretanjima **Beograda ka Briselu** (EU, NATO) i **Moskve od Brisela**, od NATO-a i EU, u pravcu ŠOS-a, Evroazijske unije, BRIKS-a, stalno su prisutni upiti. Uprkos tim kretanjima i tim upitim, došlo je do zaključivanja krupnog srpsko-ruskog, kod nas dobrim delom osporavanog energetskog paketa, koji je u onom najperspektivnijem delu izgradnje gasovoda „Južni tok“ propao, a potpisana je i više puta odlagani ugovora o strateškom partnerstvu Beograda i Moskve. U ekonomsko-trgovinskim odnosima, u onome u čemu Srbija naročito ima potrebe, sve ostaje na vrlo skromnim pozicijama dok svet burno napreduje.

Sa ruskim kolegama sam mnogo razgovarao i diskutovao o novoj postsovjetskoj Rusiji i njenom mestu na Balkanu, u jugoslovenskoj krizi. Oni nisu sporili da se, posle SSSR-a, Rusija okrenula onim prioritetnim pravcima svetske politike koji su za nju ključni – SAD, EU, potom Kini, nemajući snage da u postsovjetsko vreme u fokusu drži ni Balkan, ni druge regije u svetu, van njenog neposrednog susedstva, svrstanog u ZND, onog koje se tiče njene direktnе bezbednosti. Posle sloma „sovjetske imperije“, Rusija se morala povlačiti iz mnogih regiona u svetu, pa tako i sa Balkana. Međutim, ruske diplomatе su mi govorile da će se Rusija vratiti na Balkan, obnavljajući duhovne veze i korene, a zatim da će se pojavitи i ekonomski sa svojim emergentima. Međutim, jedan ruska poslovica kaže: pusto mesto ne biva a u spoljnopoličkim međunarodnim odnosima ta aksioma naročito važi. Prostor je popunjен i za njega se iznova valja boriti.

Prisutnost Rusije, bez obzira koliko je ona bila slaba, u jugoslovenskoj krizi nametalo je njen istorijsko utemeljenje i njen status u svetskoj

organizaciji. Zbog svojih problema, Rusija više „uskače“ u rešavanje jugoslovenskih problema, nego što se radi o nekom sistematskom prilazu. Jedan istaknuti ruski diplomat, i danas još u aktivnoj službi, jednom prilikom mi je rekao da se Zapad njima obraćao da se uključe u rešavanje nekih stvari oko jugoslovenske krize onih devedesetih godina, za vreme rata u BiH ili Hrvatskoj, kada „nerazumnu srpsku stranu“ Zapad nije mogao da ubedi. „Oni su nam govorili: vi, Rusi, znate kako se postupa i ubeđuje ova vaša slovenska i pravoslavna braća“, pričao mi je ruski kolega. Tako su se ruske diplomate, na molbu Zapada, i uz poverenje Srba, uključivale u rešavanje problema i dolazile do rezultata, govorio mi je kolega.

Pojedinac može ignorisati istoriju, tradiciju, ali kod naroda i država to nije moguće, ne samo u slučaju Rusije, nego uopšte, ako je u tom pravcu usmereno većinsko osećanje. Nije malo onih koji su protiv raskidanja istorijskih veza sa Rusijom. **Istina je da je više od 50 odsto srpskog naroda tradicionalno orijentisano ka Rusiji, a taj podatak za Bugare navodi i bugarski premijer Bojko Borisov u svom intervjuu TASS-u (13. jula 2015).** Prema nekim istraživanjima, taj podatak za Srbiju je veći, **61 odsto.** Možemo i moramo nalaziti kopče između istorije i tradicije, na jednoj, i savremenosti i njenih potreba, na drugoj strani. Rusija je posebno važna kao čuvar statusa Kosova i Metohije u SB OUN, kao provereni zastupnik onih interesa koje Beograd artikuliše u najvišem telu svetske organizacije.

Srbiji se mora priznati da je na vododelnici između Rusije i zapadnog sveta. Međutim, neko bi da je vidi u nemogućoj misiji mosta između Moskve i Brusela. Daleko je, predaleko je, Srbija od toga da za tako nešto ima bilo kakav kapacitet. Specijalni odnosi Srbije i Rusije u procepu su između Srbije i Zapada, između Rusije i Zapada. Otuda je jasno šta Srbiju čeka na putu u EU i u EU, sve od KiM do Rusije. Ta misija može i mora biti lojalna onome kome se priklanja i poklanja. Tu nema mesta sumnjati u biblijsku izreku: „Ko nije sa mnom protiv mene je; i koji ne sabira sa mnom prosipa.“ (Jevandjelje po Mateju 12:30)

Raniji šef ruske Spoljne obaveštajne službe Sergej Lebedev, sekretar Izvršnog komiteta ZND, ispričao mi je, kada smo zajedno službovali u Minsku, kako su ih Bugari molili da im ne prave probleme kod ulaska u EU i NATO i šta su im obećavali - da će oni biti „njihov glas“, da nikada neće biti (glasati) protiv Rusije, da „ostaju njihovi“. Kada su ušli, i kada su prvi put glasali protiv Rusije, Bugari su Rusima počeli da se pravdaju kako su oni

mali i kako tamo niko njih i ne pita kako će glasati. U to se uklapa u pomenuti intervju premijera Borisova koji kaže da Bugarska nastavlja da lavira i moli Boga da se veliki međusobno brže sporazumeju i ukinu sankcije Rusiji, jer „malu Bugarsku niko ništa ne pita“. „Mi smo postali bez krivice krivi. Rešenje (globalnih) pitanja zavisi od predsednika Obame, kancelarke Merker, predsednika Putina. Upravo su oni dužni da rešavaju globalna pitanja. Mi ih ne rešavamo.“ Politika priklanjanja jačem tako izgleda na delu.

Balkan, s vremena na vreme, postaje važan region za krupne igrače kada se pokušava poremetiti njegova usmerenost. Tu važnost Balkanu daju oni prastari putevi u Evropu i iz Evrope koji se uvek mogu aktivirati, koji preko njega vode od maršruta izbeglica i seljenja naroda u Evropu do moguće dostave gasa Evropi tim pravcem. „Balkan danas postaje nova tačka konkurenциje ruske i zapadne diplomatiјe – smatra vodeći naučni saradnik Centra nemačkih istraživanja Instituta Evrope RAN Aleksandar Kamkin. Složeni pregovori po „Turском toku“, krizna situacija u Grčkoj i bojazan Amerikanaca i njihovih saveznika u EU da Grčka padne pod ekonomski i politički uticaj Rusije, bezuslovno, teraju evropsku politiku da pokaže aktivnost na ovom pravcu“, kaže Kamkin u razgovoru za moskovski poslovni dnevnik „Vzgljad“.

Trgovinsko-ekonomski odnosi sa Rusijom trebali su da postanu realni stimulans za privredno oživljavanje Srbije, u celom postijugoslovenskom periodu, i tokom onih 1990-tih godina i posle 2000. godine, što se nije dogodilo, usled nedostatka političke volje da se pružena šansa realizuje. U postijugoslovenskom periodu, Srbija nikada nije bila na tragu onog obim i onog kvaliteta trgovinskih odnosa, privrednih veza i ukupne ekonomske saradnje iz sovjetskog perioda. To se odnosi na srpski izvoz roba i usluga, predmeta finalne obrade, opreme, alata, mašina, gotovih fabrika, građevinskih radova uključujući i one „pod ključ“. Dramatični pad srpskog izvoza dogodio se odmah na početku 1990-tih godina uvođenjem ekonomskih i političkih sankcija i embarga SB OUN, izolacijom koja je trajala deceniju i više. To je u korenu saseklo ne samo spoljnotrgovinsku razmenu sa Rusijom i svetom, nego celokupnu srpsku privредu. Od toga šoka srpska privreda se nije mogla oporaviti ni posle (delimičnog) ukidanja, ili suspenzije sankcija zaključenjem Dejtonskog mirovnog sporazuma (1995), pa ni olako vratiti na temeljno reformisano i liberalizovano rusko tržište na kojem je već carovala konkurenca celog sveta. Tek blagi oporavak srpske privrede 1996 i 1997. godine, naišao je na nepremostivu branu 1998. i 1999. godine.

Šansa koja je potom pružena srpskoj privredi nije iskorишćena. Srbija i SRJ, noseći se sami sa agresijom NATO, privredno su potpuno osakaćeni. Ako nije pomogao u odbrani od agresije, Boris Jelčić je odlučio da nakon agresije pruži ruku pomoći ratom razorenoj Jugoslaviji, odnosno Srbiji. Tek dvaipo meseca po okončanju agresije, krajem avgusta 1999. g. u Moskvi je potpisana Sporazum o slobodnoj trgovini između SRJ i Ruske Federacije. To je bio gest dobre volje Kremlja. I on opstaje, uprkos činjenice da Rusija taj sporazum, za razliku od Beograda, nikada nije ratifikovala. Tim sporazumom su širom otvorena vrata za preferencijalni povratak čitavog spektra srpskih roba na rusko tržište, po spiskovima koji su mogli da se menjaju, dopunjaju i proširuju. Pojavila se nova nada na ionako tmurnom ekonomskom ili možda još tmurnijem političkom srpskom nebu. Mnogi su u tom širokom ruskom gestu videli slamku spasa, ne samo za obnovu razrušene srpske privrede, nego za preživljavanje naroda sankcijama i ratom osiromašenog i za održivost izolovanog političkog režima u Beogradu. Međutim, ozbiljniju ponudu Srbija nije imala, ni po kvantitetu ni po kvalitet, a tako je i danas. Skok srpskog izvoza roba i usluga u Rusiju, uprkos postojanju preferencijalnog sporazuma, nije se dogodi, a ne može se dogoditi tek tako, sam od sebe. Izostao je vladin osmišljeni plana bez koga se ništa značajnije ne može ni desiti. Tu se ponovo pokazala srpska nesposobnost i neposlovnost da se pružena šansa iskoristi.

U martu 2008. vlade Srbije i Belorusije zaključile su u Minsku Sporazum o slobodnoj trgovini, na čijoj izradi sam i sam učestvovao. Time je nastavljena politika širenja zone slobodne trgovine za srpsku privedu u uverenju da se ona tim putem može pokrenuti i razvijati, uprkos rezultatima koji su izostajali i analizama koje pokazuju da je u njima slabija strana stalni gubitnik. Početkom 2011. godini zaključen je Sporazum o slobodnoj trgovini i sa Kazahstanom. U to vreme su prilagođeni i sporazumi sa Rusijom i Belorusijom, kako bi bili harmonizovani sa Cariskom unijom tri zemlje u zajedničkom projektu obrazovanja Evroazijske ekonomske unije (EAU). Na taj način privredi Srbije je širom otvoren put i na tržište istočne, evroazijske integracione grupacije, uporedo sa EU.

Međutim, srpska privreda nije uspela da se probije na rusko tržište ni u glavnom gradu, kao naročito specifičnom, ni u unutrašnjosti, u gubernijama, u regionima širom Rusije, kao ni u Belorusiju ili u dalekom Kazahstanu. Moskovsko tržište se pokazala teško osvojivom za nekonkurentne srpske robe, pa je trebalo tražiti put do manje probirljivog ruskog tržišta unutar Rusije. I tu su izostali osmišljeni planovi. Kao primer planskog prodora na tržišta od Moskve i Sankt Peterburga do Krasnojarska i Habarovska, Krasnodara i Sočija, Smolenja i Rostova, može poslužiti Belorusija, sa ništa

konkurentnijom robom od srpske, u šta sam se uverio kao ambasador u toj zemlji. Upravo zahvaljujući tome Belorusija je izbegla zatvaranje i propast mnogih svojih firmi, a time i najteži tranzicioni šok. Belorusija je znala da osvoji rusko tržište, da na njemu ostane, uprkos žestoke svetske konkurencije, koristeći preferencijale neko vreme kao i srpska privreda.

Posle oktobarskih promena 2000. g. vlada u Beogradu je rešila da monetizuje svu našu trgovinu i sva naša dugovanja Rusiji. Na ponudu šefa „Gasproma“ Alekseja Milera da dugovanje za gas od više desetina miliona dolara izmirimo u barteru, potpredsednik vlade Miroljub Labus glatko je odbio tu ponudu, izjavivši da prelazimo na monetizaciju, da ćemo dugovanje izmiriti u dolarima, jer je cilj Srbije članstvo u STO i EU. Dug ni danas nije izmiren, u međuvremenu je samo rastao, a Srbija nije postala ni članica EU ni STO.

Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije, posmatrajući pojedinačno zemlje, jesu - Nemačka, Italija i Ruska Federacija, od 1996. g. i bivše jugoslovenske republike - Bosna i Hercegovina i Makedonija, od 2006. g. i Crna Gora.

U razmeni po zemljama, Ruska Federacija zauzima vodeće mesto kao zemlja sa kojom Srbija ostvaruje najveći uvoz, ali i deficit zbog uvoza energenata, pretežno nafte i gasa. Među prve tri zemlje po rangu deficit-a obavezno su prisutne Kina (pretežno uvoz elektronike) i Nemačka (uvoz putničkih automobila i motornih vozila za prevoz robe, kao i raznih vrsta mašina tj. opreme).

Srbija u razmeni sa EU, Ruskom federacijom i Kinom ostvaruje 80% svog deficit-a sa manjim oscilacijama po godinama. Od zemalja članica EU najveći deficit je u razmeni sa Nemačkom i Italijom, a od susednih zemalja sa Rumunijom i Bugarskom koje su od 2007. godine članice EU.

Interesantno je da 90% deficit-a Srbija ostvaruje u razmeni sa samo tri zemlje: Crnom Gorom, Bosnom i Hercegovinom i Makedonijom, što je rezultat bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini.

Spoljnotrgovinska robna razmena je najveća sa Evropskom unijom sa više od polovine ukupne razmene, slede zemlje Zapadnog Balkana, koje su potpisnice *CEFTA* sporazuma, sa više od trećine našeg ukupnog izvoza; preostali deo izvoza otpada na Rusku Federaciju, Kinu i ostale zemlje, koje imaju mnogo veće učešće u ukupnom uvozu Srbije.

U periodu posle sankcija smanjuje se obim spoljnotrgovinske robne razmene i bitno se menja stepen pokrivenosti uvoza izvozom. Dok je od 1988. do 1991. godine izvozom pokriveno 77% do 98% vrednosti uvoza, od

1999. godine izvozom se pokriva manje od polovine uvoza, koji je poslednjih godina porastao.

U okviru uvoza roba promene su manje i po obimu i strukturi. Vrednost ukupnog uvoza smanjena je u odnosu na 1991. godinu. Struktura uvoza je ostala gotovo ista. Udeo uvoza proizvoda za široku potrošnju je smanjen u periodima kriza, a udeo uvoza proizvoda za reprodukciju je povećan. Na strani izvoza su promene veće i po obimu i po strukturi. Vrednost ukupnog izvoza u 2000. g. predstavlja oko trećinu vrednosti izvoza u 1991. g. Udeo izvoza proizvoda za reprodukciju i proizvoda za široku potrošnju nije mnogo promenjen, ali se zato udeo izvoza proizvoda za investicije primetno smanjio u dva maha (1997. na 4,8% i 2005. na 5,4%). Ono što je važno istaći je, da u godinama posle sankcija dolazi do povećanja spoljnotrgovinskog deficitia. Velika razaranja pretrpljena tokom bombardovanja i tranzicije, još uvek nisu prevaziđena, ostavili su dubokog traga na spoljnotrgovinsku robnu razmenu Srbije.

Kod izvoza, zemlje potpisnice *CEFTA* sporazuma postaju tržište na koje Srbija izvozi više roba nego ranije, a zemlje EU i dalje su na prvom mestu u izvozu kao i pre sankcija. Naravno, primetan je, posebno u periodu posle ukidanja sankcija i ratne 1999. godine, otežan povratak na stara tržišta. I kod uvoza ima manjih promena, mada se i dalje najviše uvozi iz razvijenih zemalja EU, izuzev engerenata koji dolaze iz Ruske Federacije i bližeg okruženja. Može se generalno konstatovati da nije došlo do većih promena u strukturi tržišta i uglavnom se naša razmena obavlja sa evropskim zemljama, a znatno manje su partneri sa drugih kontinenata.

Nameće se zaključak da Srbija poveća izvoz širenjem tržišta (izvoz na tržišta, pre svega zemalja Azije, Afrike i Amerike) ili boljim korišćenjem preferencijalnog statusa naše robe na postojećim tržištima, sporazuma o slobodnoj trgovini. Ovo se odnosi ne samo na Rusku Federaciju i EAU, EU.

Uvozna trgovina iz Rusije je velika, veća od izvozne koju pojedinačno čine brojne robe. Prvih pet izvoznih artikala u Rusiju su u 2014. g. hula hop čarape u iznosu od 78 miliona dolara, sveže jabuke 77, smrznute svinjske polutke 49, PVC podovi 43, centrifugalne pumpe 37 miliona dolara. Izvoz iz Srbije u daleki Kazahstan iznosio je 2014. g. blizu 17 miliona dolara (a prethodne dve godine po 11 miliona dolara). Uvoz iz Kazahstana (nafte) je 2014. g. skoro 200 miliona dolara (2013 – 888 miliona, 2012 – 415 miliona dolara). I sa Belorusijom, Srbija pati od hroničnog deficitia: 2014. g. izvoz je 73 miliona dolara, uvoz 86, a približno na tom nivou se kreće i u prethodne

dve godine. Usitnjen srpski izvoz ne može da isplati rusku naftu, gas, rudne sirovine, fabrikate, pa je hronični (visoki) deficit neizbežan (sa Rusijom 1,5 milijardi dolara, sa Kazahstanom oko 200, sa Belorusijom oko 15 miliona dolara u 2014. g.).

Nesumnjivu perspektivu i dokazani potencijal odnosa Srbije i Rusije, bez odlaganja treba, korak po korak, uporno, iz dana u dan, pretvarati u realnost, kao istinski dokaz i zalog njihove važnosti.

Prilog

*Tabela 1. Spoljnotrgovinska robna razmena Srbije, 1988-2009. godine
- u milionima USD-*

Godina	Izvoz			Uvoz		
	Ukupno	RF	%	Ukupno	RF	%
1997	2.531	183	7,2	4.503	439	9,8
1998	2.723	152	5,6	4.475	521	11,6
1999	1.369	73	5,3	2.881	211	7,3
2000	1.558	86	5,5	3.330	305	9,2
2001	1.721	80	4,6	4.261	665	15,6
2002	2.075	91	4,4	5.614	777	13,8
2003	2.755	131	4,8	7.473	1.024	13,7
2004	3.523	53	4,3	10.753	1.397	13,0
2005	4.482	225	5,0	10.461	1.669	16,0
2006	6.428	331	4,8	13.172	2.142	16,3
2007	8.825	451	5,1	18.554	2.672	14,2
2008	10.973	551	5,0	22.875	3.520	15,3
2009	8.345	349	4,2	15.582	1.968	12,6
2010	9.795	535	5,5	16.471	2.156	13,1
2011	11.780	792	6,7	19.862	2.654	13,4
2012	11.228	867	7,7	18.929	2.078	11,0
2013	14.611	1.063	7,3	20.551	1.904	9,3
2014	14.848	1.029	6,9	20.609	2.340	11,4
I-VI 2015	7.866,0	400	5,1	10.493	1.050	10,0

Izvor: RZS

RELATIONS SERBIA WITH RUSSIA

- Review of the post-Yugoslavian (post-Soviet) period –

Abstract

The SFR Yugoslavia perfectly knew what she wanted with Moscow, and even better what she does not want, and how to achieve those targets. This question raises sharp enough, and it is being discussed in Serbia before “European way”, and in Serbia as candidate for membership in the European Union. A fundamental lack of relations between Serbia and Russia in the post-Yugoslavian and post-Soviet period is the absence of well thought concept regarding relations outside of EU membership. How are going different processeses of internal and foreign policy to affect Serbia’s relations with Russia, with the strengthening of different movement directions of Belgrade to Brussels (EU, NATO) and Moscow away from Brussels, NATO and the EU, following direction of SCO, Eurasian Union, BRICS.

Trade and economic relations with Russia was expected to become a real stumulant for economic revival of Serbia. It did not happen despite preferential free trade agreements including the Eurasian Economic Union. Import trade from Russia exceeds the fragmented Serbian exports (tights, apples and other fruits, porks meat, PVC flooring at the top of export), which does not, as before, play prominent role in Russian and other markets of EAU, and chronic deficiency is inevitable: from \$ 3.5 billion exchange in 2014, with Russia we had deficit worth \$ 1.5 billion, with Kazakhstan over 200 million and with Belarus about 15 million dollars.

Key words: Serbia, Russia, relationships, post-Yugoslavian period, perspective

LITERATURA

International Monetary Fund: <http://www.imf.org/data>

Republički zavod za statistiku:

<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=102>

Sveto pismo, Novi zavet - Jevandjelje po Mateju

NOVA RAZVOJNA DIMENZIJA SRBIJE U OKVIRU EVROPSKE MAKROREGIJE

Sofija Adžić*

Email: sofija.adzic@gmail.com

Rezime

Danas regionalni razvoj postaje višedimenzionalan i kao takav predstavlja strategijski problem. Srbija u narednom periodu u okviru novih razvojnih opredeljenja postojeće makroregije mora nesumljivo obezbediti nacionalnu efikasnost sa međuregionalnim ujednačavanjem i konstantnim smanjivanjem regionalnih dispariteta. Na sceni postoje mnoga razvojna rešenja, ali kako nijedno u ekonomskom razvoju nije superiorno, odabrana razvojna rešenja moraju odražavati opštu nacionalnu efikasnost uz konstantno smanjivanje razvojnih regionalnih dispariteta. Pronalaženje dobrih rešenja više nije finansijski problem nego problem nedostatka kvalitetnih preduzetničkih ideja, koje treba usmeravati na područja sa najpropulsivnjim delatnostima. Funkcionalni kompromis traži konzistentno rešenje razvojnih problema, jer je reč o odlučivanju u uslovima velikih neizvesnosti u sadašnjosi i budućnosti.

Ključne reči: Nova razvojna dimenzija, Makroregija, Regionalni razvoj.

JEL: P25, R11, R12

* Institucija: Ekonomski fakultet Subotica, Univerzitet u Novom Sadu, Srbija

UVOD

Globalizacija nacionalnih privreda se ostvaruje na mikroekonomskim osnovama na način u kom se prosperitet svakog preduzeća vezuje za proizvodnju za međunarodne potrebe s odgovarajućim menadžmentom i marketingom za trajno odgržavanje ovakve multinacionalne poslovne orijentacije. Multinacionalna poslovna orijentacija se zasniva na povezivanju preduzeća sa partnerima u zemlji i inostranstvu iz proizvodne, prometne, finansijske i naučno-istraživačke svere u reprodukcione celine na osnovama tzv. mrežne strukture, kako bi se obezbedila: (1) ekonomija proizvodnje i prostora i (2) visoka fleksibilnost i prilagodljivost. Uspostavljanje mrežne strukture preduzeća je zasnovano na specifičnom sistemu vrednosti i predstavlja složen ekonomski, socijalni i politički proces u kome paralelno deluju tržišni, planski, administrativni i sve više dogovorni mehanizmi. Zbog toga se globalizacija danas mora posmatrati kao *integrirani ekonomski i socijalni fenomen*, u kome se snažno prepliću elementi ukupne makro i mikroekonomke strukture koji su zasnovani na specifičnim sistemima vrednosti.

Uporedo sa procesom globalizacije odvija se i novi proces reindustrijalizacije. U savremenim tržišnim privredama on je posledica prelaska u tzv. petu i šestu fazu industrijskog razvoja u kojima je naglasak na jačanju podele rada i efikasnosti razvoja na osnovama naučno-tehnološkog progresa. Takav proces reindustrijalizacije prati i fenomen tzv. stanjivanja preduzeća. Mnoge tercijalne delatnosti su promenile strukturu, organizaciju i način rada. Stvorile su potpune nove delatnosti u tercijalnom sektoru, koje su skoro isključivo u funkciji industrija, kao servisne industrije ili industrije poslovnih usluga. Zbog toga, proces reindustrijalizacije u savremenim tržišnim privredama obeležava smanjenje učešća klasične industrije u stvaranju nove vrednosti i zaposlenosti, obično praćene pojavom visoke nezaposlenosti i depresije u mnogim regionima. Međutim, kasnije s porastom učešća novih industrija uočava se da se radi o prolaznom fenomenu u procesu tranzicije, odnosno da je deindustrijalizacija samo prva faza reindustrijalizacije zbog nesinhronizma između nestanka starih i razvoja novih poslova.

1. STVARANJE DOBROG POSLOVNOG AMBIJENTA ZA PROIZVODNO PREDUZETNIŠTVO I OBNAVLJANJE RAZVOJA

Interes Srbije za pristupanje Evropskoj uniji je odraz želje da trajnije prevaziđe svoj nesigurni privredni i geopolitički položaj. U ovom kontekstu, proces priprema za evropske integracije treba da obezbedi uslove za igradnju funkcionalne geopolitičke zajednice, konkurentnije privrede i modernizaciju fizičke, socijalne i institucionalne infrastrukture, među kojima značajno mesto zauzima i problem institucionalizacije regionalnih i preraspodele nadležnosti javne regulacije privrede i privrednog razvoja. Osnovni problem realnog uključivanja Srbije u evropske integracione procese je, pre svega ekonomске prirode.

Očekivane stope rasta, što se vidi iz tabele 1. su nezadovoljavajuće i u Srbiji i u regionu. Prelivanje efekata ekonomske krize na unutrašnju privrednu strukturu ostavlja i dalje otvoreno pitanje – Koliko će trajati proces uspostavljanja nove proizvodne strukture u realnom sektoru?

Ustvari, sa aspekta aktuelnih vrednosti realnog bruto nacionalnog proizvoda Srbija neće biti spremna bar još jednu deceniju za efektivno pridruživanje Evropskoj Uniji, što se vidi iz tabele 2.

Tabela 1. Očekivane stope rasta

Naziv zemlje	Očekivana stopa rasta (%)
Makedonija	3,5
Rumunija	3,1
Crna Gora	3,0
Albanija	2,5
Bugarska	1,0
Srbija	0,3
Grčka	0,0

Izvor: EBRD, 2015.

Srbija je u proces priprema za evropske integracije ušla sa velikim regionalnim i lokalnim ekonomskim i socijalnim razlikama. Ekonomski i socijalna dinamika tranzicije je zaoštala i onako velike nasleđene nejednakosti između regiona i lokalnih zajednica. Visina gubitaka u proizvodnom i humanom kapitalu, novostvorenoj vrednosti i zaposlenosti varira u veoma velikom rapsonu. Najmanje je pogodeno metropolitensko područje grada Beograda, dok su posebno izražene teškoće u poljoprivrednim subregionima i lokalnim sredinama u kojima su bile locirane industrije u propadanju pre svega, elektro-metalni kompleks, proizvodnja tekstila, odeće i obuće, prerada mesa, povrća i slično.

Stvaranje dobrog regionalnog poslovnog ambijenta za razvojno-proizvodno preduzetništvo je u funkciji reindustrializacije i implementacije (evropskog) koncepta održivog razvoja. To je, sigurno, kompleksan i evolutivan proces koji uključuje prevazilaženje brojnih barijera u geopolitičkoj, ekonomskoj i socijalnoj sferi i preraspodelu društveno-ekonomске moći, ali koji nema alternativu ako se stvarno želi obnavljanje privrednog razvoja i poboljšanje uslova života i rada na osnovu sinergetskih efekata uključivanja u procese evropskih integracija.

U ovom kontekstu, može se odrediti i sadržaj naučno validnog pristupa u određivanju uloge Srbije kao institucionalizovanog regiona u javnoj regulaciji privrede i privrednog razvoja. To je precizno identifikovanje regionalnih, subregionalnih i lokalnih komparativnih prednosti, načina i problema njihove transformacije u realne (konkurenčne) prednosti i u skladu sa tim, definisanje odgovarajućih strategija, ciljeva i instrumenata regionalne razvojne politike (ali i njenih subregionalnih i lokalnih verzija), koje bi obezbedile (na subsidiarnom principu) ispunjenje sledećeg skupa zahteva:

Prvo-dosledno poštovanje principa da se savremeni razvoj zasniva na diferenciranim procesima koji se simultano realizuju u različitim regionalnim, subregionalnim i lokalnim okvirima, uz poštovanje raznolikosti prirodnih, etničkih, kulturnih, socijalnih, ekonomskih i istorijskih uslova.

Drugo-težište aktivnosti javnog faktora treba da bude na kvalitativnom, što širem i strukturnom razvoju svake regionalne, subregionalne, lokalne zajednice da samostalno održava i stvara nove aktivnosti u realnom sektoru na principima održivog razvoja, a ne na kvantitativnom razvoju uz veoma skupa ulaganja u eliminaciji nasleđenih socijalnih i ekoloških problema.

Treće-treba izvršiti preorientaciju pristupa u razvoju od odozgo na dole na odozdo na gore. Na ovaj način se potencira endogeno obeležje savremenog privrednog razvoja na osnovama javnog, korporativnog i individualnog

preduzetništva i racionalnijeg korišćenja (raspoloživog – regionalnog, subregionalnog, lokalnog) humanog kapitala.

Četvrti-cilju stvaranja uslova za privatizaciju razvoja na osnovama implementacije ključnih standarda održivog razvoja, potrebno je ostvariti širok obuhvat različitih regionalnih, odnosno subregionalnih i lokalnih aktera (institucija, organizacija i pojedinaca) koji kreiraju, razvijaju i primenjuju različite politike i strategije i njihovo integrisanje u skladne i funkcionalne operativne strukture.

Peto-potrebno je uporno i dosledno raditi na stvaranju društveno-ekonomskih uslova za trajan održivi razvoj na osnovama dobro osmisljene reindustrializacije, shvaćene kao faktora za maksimiziranja blagostanja i obezbeđivanja solidne ekonomske, društvene i privredne osnove kako za sadašnje, tako i za buduće generacije na određenoj regionalnoj, subregionalnoj, lokalnoj teritoriji. Kritični elementi samoodrživosti uz stalni napredak su: (1) razvoj diversifikovane i fleksibilne ekonomske osnove, (2) poboljšanje kvaliteta života i rada (3) zaštita i unapređenje životne sredine i (4) obezbeđivanje dobrog upravljanja prirodnim resursima.

Šest-potrebno je stvoriti uslove za holistički pristup problemu regionalnog subregionalnog i lokalnog razvoja uz uvažavanje strategijskog razvojnog aspekta, aspekta operacionih struktura i aspekata aktivnosti kod svih privrednih subjekata. Razvojne strategije treba da obezbede okvir za programe i aktivnosti koje će se preuzimati i koje će davati realne i stvarne efekte.

Sedmo-aktivnosti na kojima treba da se zasnivaju strategije regionalnog, subregionalnog, lokalnog razvoja u funkciji reindustrializacije na osnovama održivog razvoja su: (1) podsticanje osnivanja regionalnih međunarodnih preduzeća i poslovnih mreža i alijansi, (2) podsticanje razvoja poljoprivrednih gazdinstava, malih i srednjih preduzeća na osnovama izvoznih klastera, (3) podsticanje osnivanja novih preduzeća u izvoznim industrijama, (4) promocija stranih, a danas sve više domaćih investicija u realnom sektoru, (5) razvoj fizičke infrastrukture, sa naglaskom na akcijama na lokalnom nivou, (6) razvoj NTIOK infrastrukture – obezbeđenje boljeg obrazovanja sa dualnim obrazovanjem i funkcionalnim treningom, podrška istraživanju i razvoju, pružanje usluga poslovnog savetovanja, izgradnja ili rekonstrukcija telekomunikacione infrastrukture, (7) jačanje poslovne infrastrukture, (8) strategije za poboljšanje kvaliteta života, povećanje lične bezbednosti i svih članova porodica uz smanjenje kriminala i slično.

Predložena koncepcija razvoja dobrog poslovnog ambijenta za efikasno proizvodno preduzetništvo kao društveno-ekonomske osnove za realizaciju strategije reindustrijalizacije na osnovu (evropskog) koncepta održivog razvoja ukazuje na sledeće ključne momente:

- Prvo, mere i instrumenti regionalne strategije razvoja dobrog poslovnog ambijenta za proizvodno preduzetništvo u funkciji evropskog koncepta održivog razvoja se moraju pored regionalne industrijske politike preklapati sa sadržajem ključnih sektorskih regionalnih (razvojnih) politika, pre svega, strategijom razvoja agro-industrijskog kompleksa, trgovinskom i obrazovnom politikom, politikom razvoja preduzetništva, „malog“ biznisa, malih i srednjih preduzeća, te strategijom tehnološkog razvoja i ekološkom politikom.
- Drugo, domet mera i instrumenata regionalne strategije razvoja dobrog poslovnog ambijenta u funkciji reindustrijalizacije prema (evropskom) konceptu održivog razvoja je ograničen, kada (1) ne postoji razvijen sistem automatskih podsticaja, odnosno razni tržišni i netržišni oblici motivacije, (2) opšta ekonomska klima, odnosno opšta ekonomska struktura značajno skraćuje vremenski horizont ključnih poslovnih odluka, (3) dobici od uvođenja poslovnih inovacija, poštovanja osnovnih principa održivog razvoja i intenziviranja međunarodne saradnje su marginalni u odnosu na druge mogućnosti sticanja ekonomskih i drugih statusnih dobitaka.

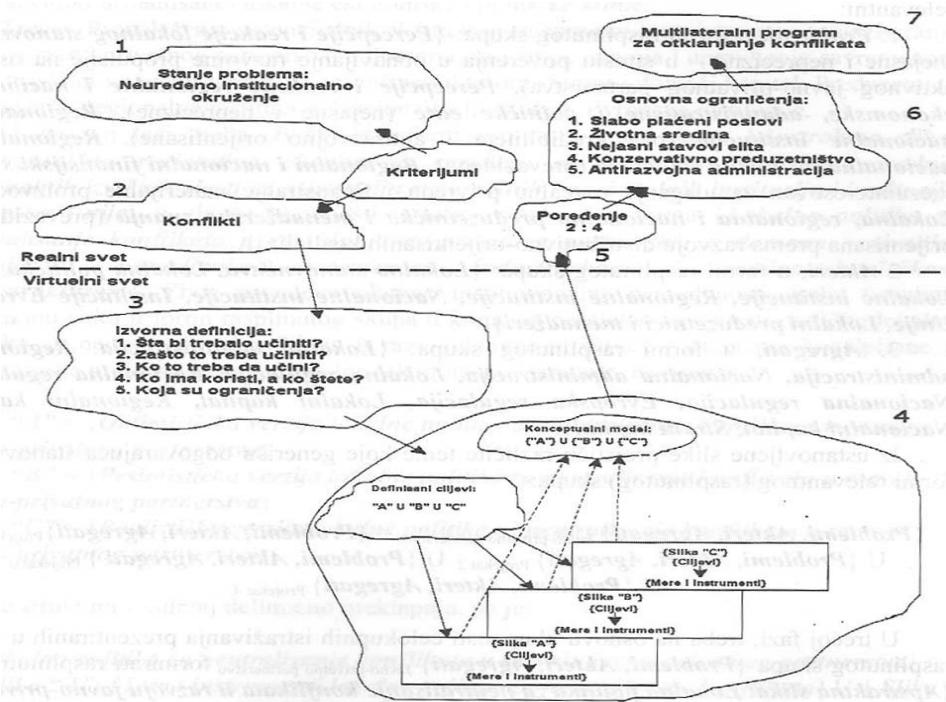
Zašto ima veoma malo realnih privrednih inicijativa za razvoj izvoznih proizvodnji u Srbiji? Odgovor bi, sigurno trebalo potražiti u dominaciji interesa distributivno-orientisanih koalicija? U takvim okolnostima, veliki deo ključnih aktera regionalne industrije i poljoprivrede je aktivno uključen u njihove okvire, jer je pripadnost odgovarajućoj koaliciji osnov za nesankcionisano poslovanje u prelaznoj zoni izmedju oficijalne i ”sive” privrede. Naravno, da je u takvim okolnostima iluzorno očekivati koncenzus oko preraspodele društveno-ekonomske moći u korist onih koji će mukotrpno raditi na razvoju i unapređenju konkurentnosti bilo koje društveno-ekonomske celine – od poslovne ili javne funkcije (službe), preko preduzeća, poljoprivrednog gazdinstva, izvoznog klastera, poslovne mreže ili poslovne alianse od lokalnih institucija do nacionalne države .

2. SPECIFIČNE MAKROEKONOMSKE POLITIKE I INSTITUCIJE ZA OBNAVLJANJE RAZVOJA

Ono što je sigurno tačno, a potvrđuje se svakim danom, je činjenjica da bi smo obnovili razvoj i uspostavili kontinuelan održivi rast moramo se oslanjati na sopstvene mogućnosti u razvijanju biznisa i njegovom mrežnom uvezivanju u širok regionu. Pretpostavka razvojne politike nameće potrebu redifinisanja kompleksa sektorskih politika. Na samom početku, prethodni ciljevi sektorskih razvojnih politika su napušteni a osnovne institucije i mehanizmi za njihovu realizaciju demontirani. U praksi, danas egzistiraju parcijalne nepovezane sektorske politike definisane ciljevima razvoja nekih delova infrastrukture i „ad hoc“ utvrđenim merama za prevazilanje problema poljoprivrede, industrije i otklanjanje poremećaja na tržištu osnovnih potrošnih dobara. Zbog toga se one ne mogu posmatrati i tretirati kao dugoročno orijentisane sektorske politike. S druge strane, bilo bi pogubno ukoliko bi se vršilo direktno preslikavanje odgovarajućih sektorskih politika najrazvijenih tržišnih privreda što je sasvim pogrešan put na malu zemlju koja nema preduzetničku tradiciju i razuđenu privrednu i organizacionu strukturu.

Obnavljanje privrednog razvoja je moguće jedino pod pretpostavkom definisanja strategijskih opredeljenja koja će više poštovati logiku dugoročnog razvoja zasnovanu na (1) teoriji stvaranja komparativnih prednosti, (2) principu ravnoteže između razvojnih i distributivnih prioriteta realnijem uvažavanju geopolitičkih i ekonomskih odnosa u novom geostrateškom okruženju. Analiza ukazuje, da je za metodološku osnovu određivanje i evaluacije sadržaja ciljeva i akcija viševarijantne verzije lokalne politike pogodno koristiti Čeklandovu metodologiju za (soft) meke sisteme. Određena kao sedmostepeni analitički proces ova metodologija kroz odgovarajući sistem učenja koristeći osnovne mentalne procese opažanje, upoređivanje, tvrdjenje i odlučivanje omogućava fleksibilno rešavanje problema, koje će nastajati u privrednom ambijentu Srbije.

Šema 1. Čeklandova metodologija za soft (meke) sisteme za određivanje sadržaja ciljeva i akcija lokalne politike



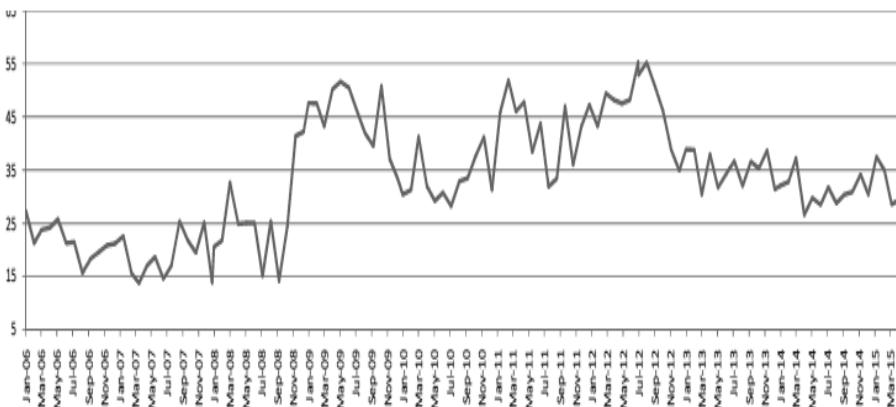
Izvor: Adžić S. 1998. Razvoj privredne sistema regulativne infrastrukture kao slabo stukturirani problem, Ekonomski anali, Beograd, broj 137, str. 99-117.

Srbija mora koristiti svoje komparativne prednosti koje će se zasnovati na konceptu intenzivnog uključivanja u međunarodnu podelu rada na ekonomski racionalnim osnovama. To znači radikalni raskid sa konceptom poslovanja bez rizika uz uvažavanje raznih priviliegija koje potiču iz makroekonomskog ambijenta. Nova spoljna ekomska orientacija se mora zasnovati na podsticanju izvoza proizvoda i usluga koji u svojim imputima imaju pozitivni neto – devizni efekat i realnu akumulaciju.

Sadašnji industrijski sistem se nalazi u sredini perioda stvaranja jedne nove konkurentske strukture na globalnom nivou. Oko 2025. godine treba očekivati završetak procesa izgradnje novog globalnog porizvodnog sistema. Tehnologija i humani kapital će verovatno biti najvažniji inputi tog sistema, dok su najvažniji outputi postali već vidljivi: kvalitet, raznovrsnost, novitet, rast uslužnog sadržaja, globalna dostupnost, sačuvana regionalna

i kulturna specifilčnost. Danas, poslovni rizik je sve evidentniji, njegovo ishodište je teško predvideti što ukazuje i grafikon 2.

Grafik 1. Očekivani poslovni rizik



Izvor: MAT, broj 244, april 2015.

Suprotno očekivanjima produbljene su tendencije distribucione orijentisanosti i sklonosti ka potrošnji u odnosu na investicije, dok je nedostatak kredibiliteta države pretvorio štednju stanovništva u ograničavajući faktor privrednog razvoja. Sve je to dovelo do velikog podizanja troškova proizvodnje, dezorientacije u razvoju i neto odliva kapitala u inostranstvo odnosno pretvaranja štednje u „čvrste”, valute i njeno tezaurisanje iznad zvaničnog finansijskog sistema. Prema tome, nova nacionalna strategija se mora više okrenuti prema stvaranju uslova da razvojni prioriteti (favorizovanje onih koji rade u okviru legalnog privrednog sistema u odnosu na one koji ne rade, povećanje odgovornosti za sopstvenu sigurnost i sigurnost članova svoje porodice, državna pomoć u funkciji povećanja međunarodne konkurentnosti,...) izbjiju u prvi plan kako bi se kroz aktiviranje brojnih sitnih razvojnih pobuda i htenja stvorio stalni i održivi razvojni potisak.

Ključna komponenta za operacionalizaciju navedene nacionalne razvojne strategije je redefinisanje kompleksa sektorskih politika iz postavljanje pitanja od čega početi pri definisanju sektorskih politika. Novo konstituisana makroekonomска politika mora da obezbedi:

Prvo - otvaranje regionalne privrede prema spoljnom okruženju pre svega na osnovu povećanja učešća izvozno propulsivnih proizvodnji u realnom sektoru uz stalno podizanje konkurentnosti.

Drugo – podsticanje unutarregionalne mobilnosti faktora proizvodnje, preorientaciju ili likvidaciju tržišno neprerisktivnih proizvodnih programa, preduzeća i poljoprivrednih gazdinstava uz minimiziranje subvencija iz javnih fondova, sa jedne strane, i obezbeđenje mera aktivne socijalne politike u funkciji uspešnog ostvarivanja strukturnih promena i zaštite velikog broja ljudi koji će u tom procesu ostati bez posla, sa druge strane.

Treće – povećanje učešća mikro, malih i srednjih proizvodnih preduzeća i zanatskih radnji u stvaranju nove vrednosti i profita.

Četvrto – reformu javne uprave i proizvodnje javnih dobara u funkciji njihovog prilagođavanja zahtevima javne regulacije privrede i njihovog razvoja prema standardima Evropske Unije i mogućnostima stanovništva i privrede da finansiraju njihove troškove.

Ključ za uspostavljanje razvojne strategije prema konceptu održivog razvoja se svodi na stvaranje Srbije za ugodno mesto za proizvodno investiranje, kako bi se otvorio prostor za kontinuelno unapređenje konkurentnosti na osnovama rizičnog generisanja i ekonomski valorizacije inovacija.

ZAKLJUČAK

U Srbiji postoje velike regionalne razlike u nivou privredne i društvene razvijenosti, efikasnosti privređivanja i mogućnosti za obnavljanje ravnateljske propulzije. Valorizacija prostora, prirodnih resursa i životne sredine u smislu izgradnje realnih konkurentskih prednosti predstavlja novi pristup u razvoju lokalnih zajednica i uopšte formiranju odgovarajućih uslova i kulture života i rada na nivou svake urbane i ruralne sredine. Ključ uravnoteženog prostornog razvoja i integralne zaštite prirodnih resursa i životne sredine su programi za uspešan i razvojni privredni ambijent u depresiranim lokalnim zajednicama, a lokalni i subregionalni programi za privlačenje domaćeg i stanog kapitala na tržišnim osnovama, moraju činiti realnu osnovu za ostvarivanje tog razvoja. Od posebnog značaja za uravnoteženi prostorni razvoj su sektorske i lokalne ekonomski politike za stvaranje dobrog ekonomskog i socijalnog ambijenta za podsticanje osnivanja i razvoja novih proizvodnih kapaciteta. Za uspešno

osmišljavanje i realizaciju sektorskih i lokalnih politika, za podsticanje razvoja novih poslova nema jedinstvenog recepta niti sigurnog mehanizma realizacije. Rešenja bi, nesumljivo, trebalo tražiti u razvoju stimulativnog okruženja za stvaranje novih poslova i potpunije zapošljavanje raspolozivih ekonomskih, tehnoloskih i ljudskih potencijala i optimalnu alokaciju faktora proizvodnje i razvoja na osnovama saradnje i kooperacije svih aktera moderne i otvorene privrede.

Pronaći odgovor na pitanje koje se postavlja „*Od čega će živeti stanovništvo – nakon nepovratnog nestajanja privrednih aktivnosti?*“ nije jednostavno. Sigurno je da bi produktivno preduzetnistvo i privatni kapital trebali da preuzmu ključnu ulogu u realizaciji projekata reindustrijalizacije u privrednim procesima. Međutim, zbog visokog stepena institucionalne neuređenosti (nacionalnog, regionalnog i lokalnog) društvenog-ekonomskog okruženja u smislu postojanja nerealnih i nestvarnih podsticaja, nalaženje rešenja nije ni lako, ni jednostavno.

Međutim, kako se odvijaju geopolitička stremljenja na Balkanu, nije na odmet razmišljati o činjenici da li održivog razvoja treba da bude i sa kakvim efektima ili pak on treba da bude samo za korist pet procenata stanovništva ili ga uopšte ne treba efektuirati.

Možda je neizvesnost situacije zaokret ka realnoj stvarnosti koja ovoga puta nema prave odgovore.

NEW DIMENSIONS OF SERBIAN DEVELOPMENT WITHIN THE EUROPEAN REGION

Abstract

Regional development at the present becomes multidimensional and, as such, represents a strategic problem. In the upcoming period Serbia must undoubtedly ensure the efficiency of the national inter-regional equalization and constant reduction of regional disparities within the new development orientation of the existing macro-regions. Many development solutions are and were taken into account, but as none of them is superior, selected development solution(s)

must reflect the general national efficiency while constantly reducing regional development disparities. Finding good solutions is no longer a financial problem, but the problem of the lack of quality of entrepreneurial ideas, which should be directed to areas with most propulsive activities. Functional compromise would be consistently seeking for solutions for development problems, because the decision-making is done in conditions of great uncertainty about the future and the present.

Keywords: *New development dimension, macro-regional development.*

JEL: P25, R11, R12

LITERATURA

Acs, Z. J., de Groot, H. L. And Nijkamp, P. (Eds.). (2013), The emergence of the knowledge economy: A regional perspective, Springer Science & Business Media, Berlin.

Adžić, S. (2008), Reindustrialization and the Regional Industry Policy – The Case of Vojvodina, Zbornih radova : "National and Regional Economics VII", Slovačka.

Adžić, S. (2011), Regionalna ekonomija EU, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica.

Capello, R. (2007), Regional Economics: 1 edition, Routledge, London.
Grupa autora (2015.) MAT, broj 244, Ekonomski institut, Beograd.

Juergensmeyer, J. C. and Roberts, T. E. (2013), Land Use Planning & Development Regulation Law, Springer Science & Business Media, Berlin.

Mills, E. S., McDonald, J. F., and McLean, M. L. (Eds.). (2012), Sources of metropolitan growth, Transaction Publishers.

“ZELENA INDUSTRIJA” I PROCES REINDUSTRIJALIZACIJE

Slobodan Pokrajac*

E-mail: spokrajac@mas.bg.ac.rs

Sonja Josipović*

E-mail: sjosipovic@mas.bg.ac.rs

Rezime

“Zelena industrija” je koncept promovisanja održive proizvodnje i potrošnje. On obuhvata kako ozelenjavanje postojećih proizvoda, tako i stvaranje zelenih industrija koje isporučuju ekološka dobra i usluge. “Zelena industrija” transformiše prerađivačku industriju i srodne industrijske sektore uvođenjem efikasnije, produktivnije i odgovornije upotrebe sirovina tako da ona doprinosi većoj efektivnosti u cilju održivog industrijskog razvoja. Zbog toga, ona je važan segment ukupnog procesa reindustrijalizacije. Tranzicija ka zelenoj ekonomiji je suštinski važna i za zaštitu prirode zbog njenih vlastitih obzira i zbog održanja uslova neophodnih za rast čovečanstva.

Ključne reči: zelena industrija, reindustrijalizacija, industrijska politika, inovacije

UVOD

Celokupan privredni razvoj gotovo svih savremenih država u protekla dva stoljeća može se nazvati svojevrsnom “dramom industrijalizacije”. U međuvremenu, u nekim dramama je slabio “dramski naboj” (pad udela industrije u BDP, deindustrijalizacija), u nekim je deindustrijalizacija prešla u fazu destrukcije industrije (ekonomске, tehnološke, fizičke), a u nekim se čine ozbiljni naporci u cilju oporavka i obnove industrije (reindustrijalizacija). Čak i Evropska unija (EU) u svojoj agendi Evropa 2020 kao važan cilj ističe jačanje sektora industrije i povećanja njenog prosečnog udela u BDP sa sadašnjih 14% na 20%. To je sasvim razumljivo imajući u vidu činjenicu

* Mašinski fakultet, Univerzitet u Beogradu

da evropska industrija proživljava nezapamćenu krizu i da je suočena s mnoštvom nedostataka koji štete njenoj konkurentnosti. Budući da industrija u Evropi ima ključnu ulogu te je važan element rešenja krize EU-u je potrebna strategija za rešavanje ekonomske i finansijske krize i pokretanje nove ekonomske dinamike. A to, nadalje, znači da zajednička budućnost Evrope kao industrijske lokacije zavisi odsprovođenjaindustrijske modernizacije koja će ojačati inovacione centre i odstraniti razvojne deficite industrijski i strukturno slabijih regiona. Osim toga, poslednjih decenija produktivnost rada rasla je mnogo brže od produktivnosti resursa, dok procene govore da rad čini manje od 20% proizvodnih troškova, a resursi predstavljaju čak 40%. Najzad, treba podsetiti da je Evropska unija takođe kolevka velikog inovacionog kapaciteta sa šest država članica među prvih deset na listi 50 najinovativnijih zemalja sveta.

S druge strane, navedeni istorijski period od dva veka može se posmatrati i u kontekstu "drame agrarizacije", uz podsećanje da je agrarizacija daleko stariji, tj. dugovečniji razvojni proces. Takođe, može se reći da je agrarizacija autohton, samonikli, originarni proces ekonomskog razvoja, a industrijalizacija je došla (kraj 18. veka) kao posledica novog znanja, raznih naučnih i tehničkih otkrića (invencija) i inovacija kao njihove primene. Oba procesa imaju globalni karakter, s tim da je prisutna izrazita regionalna neravnometernost u pogledu njihovog intenziteta. Globalno, proces industrijalizacije ima neprekidan uzlazni tok i ubrzani difuziju, mada je u nekim zemljama već nekoliko decenija u toku deindustrijalizacija, dok agrarizacija već odavno u gotovo svim zemljama ima opadajući trend zbog čega se, logično, govori o deagrarizaciji. Oba procesa, i (de)agrarizacija i (de)industrijalizacija su oduvek bila tesno povezana, međusobno ukrštena ili uslovljena, zbog čega se ne mogu odvojeno posmatrati. Posebno kada želimo ojačati i unaprediti već posustalu industrijalizaciju, ali i osnažiti i modernizovati agrarnu delatnost makar ona imala i tako mali udio u ukupnom privrednom životu.

Osim navedenog, novu industrijalizaciju ili reindustrijalizaciju prate dva nova velika izazova: *sofistikacija* ili jačanje uticaja faktora znanja i *ekologizacija* ili uvažavanje kriterijuma očuvanja prirodne sredine i neobnovljivih resursa. U teoriji ekonomskog rasta uveliko se govori o novoj paradigmi **zelenograzvoja** (green growth). Ova sintagma podrazumeva postepeno preoblikovanje razvojne politike, investicija i potrošnje prema sektorima kao što su čiste tehnologije, energetska efikasnost, zelena gradnja, obnovljiva energija, zeleni saobraćaj, vodoprivreda, upravljanje otpadom, održiva poljoprivreda i šumarstvo i održivi turizam.

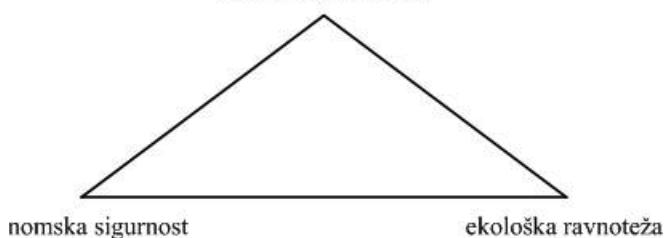
Svuda u svetu reindustrijalizacija podrazumeva ambiciozan plan izgradnje modernih i sofisticiranih, ekološki odgovornih i energetski efikasnih industrija koje zapošljavaju visokoobučenu radnu snagu i imaju podršku vrhunskih univerziteta. Motor promene nije samo tržište nego sve više država koja u vidu nove industrijske politike treba da kreira industrijsko "stanje duha" koje podrazumeva novu preraspodelu zadataka i plodova rada između vlasti, sindikata i zaposlenih. Za male zemlje je rezervisana vetrometina i promenljiva čud velikih investitora što će znatno otežati, ili čak onemogućiti, reindustrijalizaciju u njima. Ipak, ne malu šansu pruža im koncept "zelenih industrija" i ekologizacija ukupne privrede i posebno proizvodnog sektora.

U našem radu prikazaćemo koncept *zelenog rasta* kao novu razvojnu paradigmu koja vodi ka novoj ekonomskoj i industrijskoj politici, pa samim tim i novom poimanju reindustrijalizacije. Posebno će biti analizirani koncepti "*zelene industrije*" i "*zelene industrijske politike*" kao razvojni procesi do kojih dolazi usled pomanjkanja resursa, tehnoloških promena i inovacija, pojave novih tržišta, ali i promenatražnje u industriji i među potrošačima.

1. ŠTA SU ZELELNE EKONOMIJE?

U literaturi ne postoji jedinstvena definicija ili model zelene ekonomije, ali postoji opšte verovanje da zelenaekonomija treba da poboljša dobrobit ljudi i vrati, održi i unapredi zdravu prirodnu okolinu koju ljudi i druge žive vrste treba dakovite i unapređuju. Zelenaekonomija je sredstvo za postizanje održivog razvoja i zato treba da se temelji na načelu jednakosti unutar i između generacija. Globalni ciljevi održivog razvoja su potrebni za izgradnju zajedničkog razumevanja rezultata koje ekonomija treba da postigne, u smislu poboljšanja ljudskog blagostanja i održavanja prirodnih sistema. Slikovito, to se može prikazati u vidu poznatog trougla.

*Slika 1. "Magični trougao" održivog razvoja
socijalna pravednost*



Ovakav trudogao za svakog civilizovanog čoveka treba da bude minimalna ne samo obaveza, već istorijska prilika i prostor da se dokaže kao humanista i istinski globalista kojem je istinski važan **ceo svet**, a ne samo ‘sopstveni’ tj. lokalni deo. Stoga, ako želimo da pogledamo u budućnost moramo da čvrsto stojimo na narečenom „tronošcu“. Ukoliko na njemu izostane samo jedna „noga“, slika budućnosti biće opasno defektna, iskrivljena i nepotpuna, ako je uopšte i moguća.

Ekonomска sigurnost uključuje: 1. povećanje produktivnosti i proizvodnje korisnih dobara i usluga; 2. smanjenje siromaštva u svetu; 3. osiguranje pravedne raspodele dobara i stalno unapređivanje jednakosti u svim segmentima privređivanja; 4. osiguranje zaposlenosti, zarada, novih investicija, trgovine i distribucije roba; 5. podizanje inovativnosti i preduzetništva.

Socijalna pravednost uključuje: 1. osiguranje i podsticanje kulturne raznolikosti; 2. održavanje i podržavanje institucija društvenih sistema; 3. podržavanje socijalne pravičnosti i polne i rasne jednakosti; 4. omogućavanje učestvovanja u odlučivanju svih segmenata društva; 5. obezbeđenje jednakih mogućnosti obrazovanja za sve.

Ekološka ravnoteža podrazumeva: 1. osiguranje i održavanje genetske različitosti; 2. podržavanje biološke proizvodnje; 3. razvijanje otpora prema negativnim uticajima na okolinu, kao i podsticanje i omogućavanje oporavka u slučaju nastajanja negativnih uticaja; 4. osiguranje čiste okoline i stabilne klime; 5. podsticanje eko-efikasnosti u svim delovima društva.

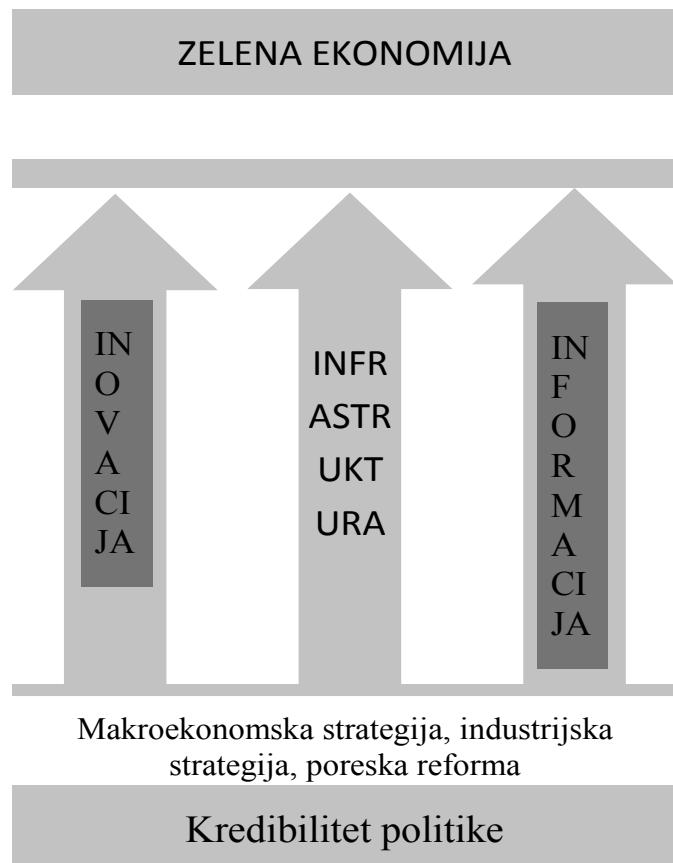
Održivi razvoj podrazumeva transformaciju ekonomskog rasta uz široke društvene i kulturne promene koje omogućuju pojedincu da ostvari svoj celokupni potencijal. Kao politički koncept, održivi razvoj obuhvata pet osnovnih načela:

- *Demokratija*: Održivi razvoj podrazumeva demokratiju prilikom rešavanja problema okoline i međugeneracijske jednakosti.
- *Jednakost*: Svi ekonomski problemi odnose se na socijalnu i ekonomsku nejednakost.
- *Načelo jednakosti*: To je pitanje integracije jednakosti. Želimo sačuvati našu planetu za buduće generacije, stoga naše radnje ne smeju naneti nepopravljivu štetu okolini.
- *Načelo uključivanja (inkluzije)*: Odnosi se na sektorske i horizontalne veze između različitih sektora u državi. To zahteva reformu upravljanja.

- *Planiranje:* Održivi razvoj se mora planirati jer zavisi od međudelovanja političkih, socijalnih i ekonomskih činilaca.

Na donjoj slici dat je jednostavan prikaz suštine zelene ekonomije poznatog engleskog eksperta sa Univerzitetskog koledža u Londonu.

Slika 2. Zelena ekonomija



Izvor: Ekins, P. (2011), *A New Knowledge Infrastructure for a Green Economy*, UCL Institute for Sustainable Resources, University College, London.

2. ŠTA JE ZELENA INDUSTRITJA?

U najkraćem, zelena industrija je industrijska proizvodnja i razvoj koji ne dolaze na štetu prirodnih sistema ili do štetnih zdravstvenih ishoda za ljude. Zelena industrija je usmeren na integrisanje zaštite okoline, klime i društvenih okolnosti u poslovanju preduzeća. To pruža platformu za rešavanje globalnih izazova, međusobno povezanih kroz niz odmah delotvornih multidisciplinarnih pristupa i strategija koje sinergizuju industriju i tržišni sile. Zelena industrija uključuje dvosmerne strategije stvaranja industrijskih sistema koji ne traže dasve raste korišćenjem prirodnih resursa i zagađenjem. Ove dve startegije su:

(1) **Greening postojeće industrije:** Omogućiti i podržavati sve industrije, bez obzira na njihovu veličinu ili sektorsku pripadnost ilokaciju, u zelenu industriju koja svoje poslovanje, procese i proizvode zasniva na efikasnjem korišćenju resursa; usmeravajući industrijske i energetske sisteme prema većoj održivosti širenjem obnovljivih izvora energije; izbacivanjem otrovnih materija; i poboljšanje zaštite zdravlja i sigurnosti zaposlenih u industriji.

(2) **Stvaranje zelene industrije:** Uspostaviti i proširiti (nove) zelene industrijske grane koje istovremeno čuvaju okolinu i donose višeroba i usluga. Zelena industrija treba da se brzo širi u raznolike sektore koji obuhvatajui sve vrste usluga. To podrazumeva upotrebu brojnih tehnoloških inovacija kao što su nove tehnologije recikliranja, obrade i upravljanja otpadom, energetsko savetovanje, uslugepraćenja, merenja i analize ekoloških rizika itd.

U tom smislu javlja se potreba za **zelenom industrijskom politikom** kojase u svojoj osnovi zasniva na delovanju dva mehanizma. *Prvi mehanizam*ide za timdaprivredu učini zelenijom (en. *greening industry*) korišćenjem različitih policy instrumenata koji u krajnjem dovode do efikasnije upotrebe resursa i energije u već postojećim privrednim delatnostima (npr. poljoprivreda, energetika, industrija). *Drugi je mehanizam*dosta složeniji jer se radi o stvaranju novih tehnologija kao i novih usluga koje bi trebale dovesti do razvoja novih znanja, kompetencija i veština,ali koje istovremeno doprinose efikasnoj upotrebi resursa unutar preduzeća, kao i kod ostalih društvenih aktera na nacionalnomivou (npr.na nivou civilnog društva i države).

U svom suštinskom značenju koncept **zelena industrijska politika** usko je povezan sa zelenim rastom kao i sa stepenom razvijenosti industrijske proizvodnje u nekoj zemlji. Zeleni rast je trajektorija ekonomskog razvoja koja se usmerava na internalizaciju troškova povezanih s okolinom pri čemu

vlastitu logiku zasniva na ograničenom korišćenju neobnovljivih izvora.¹ Kao što je već rečeno, industrija se smatra motorom ekonomskog razvoja nacionalne privrede gotovo svih zemalja i u eri tzv. društva znanja. To znači da je razvoj industrije prema ovom pristupu osnovna poluga razvoja nacionalne ekonomije i područje primene novih koncepcija kao što je zelena industrijska politika. Zbog toga govorimo o pojmovima čija bi interakcija trebala rezultirati većim nivoom inovativnosti i inventivnosti, čime se, zapravo, legitimise i sama ideja „društva znanja“. S druge strane, na taj način invencije i inovacije postaju osnovni instrument primene zelene industrijske politike u nacionalnoj ekonomiji. Razlog tomeleži u činjenici što je industrija bila i još uvek je delatnost unutar koje se proizvodi glavnina sredstava za rad, čiji su inovativni proizvodi omogućivali inovacione procese drugim sektorima.

U stvari, i na nivou preduzeća ina nacionalnom i globalnom nivou javne politike, *zelena industrija* nudi praktičan put do dugoročnog ekonomskog rasta i održivog razvoja. Takođe, poput ‘zelene ekonomije’ koncept ‘zelena industrija’ predstavlja važan praktični put za postizanje održivog razvoja. Dok je suština „zelene ekonomije“ postizanje većeg ljudskog blagostanja i uvećanje društvenog kapitala, uz istovremeno smanjuje rizika za okolinu, „zelena industrija“ pretvara svoju i proizvodnju srodnih sektora industrije uvođenjem efikasnijeg, produktivnijeg, odgovornijeg korišćenja sirovina, tako da oni doprinose efikasnijem održivom industrijskom razvoju. Ideja je da se radi više i bolje, a sa manjim. Na taj način *zelena industrija* potaje strateški sektor za realizaciju *zelene ekonomije*, te u krajnjem, ona istinski ovaploćuje održivi razvoj.² Prema Organizaciji Ujedinjenih nacija za industrijski razvoj (UNIDO) *zelene industrije* će biti kreativan i inovativan proces, koji će stalno razvijati nove načine poboljšanja svojih ekonomskih, ekoloških i društvenih performansi.³ To će, nesumnjivo biti veliki izazov i za sve strategije mogućih reindustrializacija koje će morati više nego do sada uzimati u obzir sve zahtevnije ekološke kriterijume.

U metodološkom smislu, koncept zelene industrije iznedrio je još jedan važan doprinos sveobuhvatnoj analizi industrije – **koncept industrijske ekologije**. Ovaj koncept se zasniva na sistemskom pristupu industriji i polazi od principa efikasne upotrebe resursa na način da industrijsko zagađenje mora

¹ Rodrik, D., (2013), *Green Industrial Policy*, Paper written for the Grantham Research Institute project on Green Growth and the New Industrial Revolution.

² UNIDO Green Industry: Policies for supporting Green Industry, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, May 2011.

³ Isto, str. 7

biti tretirano kao integralni deo svih javnih i privatnih aktivnosti a u cilju ozelenjavanja industrije koja nije i ne može biti jedini "krivac" za negativne eksternalije. Industrijska ekologija posebno apostrofira tri načina rešavanja industrijskog zagđivanja: 1. kružna (cirkularna)ekonomija⁴, čistaproizvodnja, industrijskasimbioza. Operativno i praktičko to se može ostvariti koristeći pristup **3R - smanjiti, ponovno upotrebiti i reciklirati**(reduce, reuse, recycle). Savremena iskustva industrijski najrazvijenijih zemalja (npr. Japana) pokazuju impresivna dostignuća na tom planu, što može biti dobar putokaz i za mnoge druge zemlje. Ovaj pristup ističe "proširena odgovornost proizvođača", ali konzumenata industrijskih proizvoda (npr. u procesu sakupljanja, sortiranja i skladištenja industrijskog otpada, ali i ostataka, npr. ambalaže, industrijskih proizvoda koje svakodnevno koristimo).

ZAKLJUČAK

Cilj ovog kraćeg saopštenja bio je da ukažemo na rastući značaj ideje održivog razvoja kao paradigme opstanka naše vrste koja je postala to što jeste značajnim delom zahvaljujući razvoju znanja, nauke i tehnologije opredmećene u brojnim tehnologijama, ali i na rastući značaj opasnosti od brojnih rizika koji donosi industrijski razvoj. S druge strane, industrija je i dalje ključni uslov daljeg opstanka i napretka naše civilizacije. Zemlje poput naše uz ove razvojne brige imaju i još jednu, rekli bismo i veću: nestajanje tradicionalne industrije, pa samim tim i ne tako veliki strah i rizik od industrijskog zagađenja.

Drugi naš cilj bio je da ukažemo na neophodnost obnove dela industrijskog sektora, reindustrijalizacija, koja nikako da krene željenim tempom, pa samim tim izostaje i proces "ozelenjavanja" naše industrije. Autori ovog teksta svom dugogodišnjem javnom zalaganju za intenzivnu i selektivnu reindustrijalizaciju ovde dodaju i upozorenje da ona mora biti "zelena", dakle ekološki prihvatljiva.

Iskustva razvijenih zemalja, posebno EU, nedvosmisleno pokazuju da ovaj zahvat ne može biti prepušten samo kompanijama i tržištu, već ključnu ulogu imaju države kao najorganizovanijej i najodgovornije usatnove

⁴ Koncept cirkularne ekonomije, u najširem smislu, jeste svojevrsna replika funkcionalne optimizacije tokova materije i energije svojstvene prirodi, odnosno živim organizmima.U osnovi ovog koncepta je holistički pristup, tj.potreba da se problem organizacije ekomske aktivnosti sagleda u širem kontekstu, s namerom da se optimizuje celokupan sistem čovek – priroda – društvo, a ne samo njegovi pojedini elementi.

savremenih društava. **Strategija Evropa 2020** pruža osnovu za postizanje pametnog rasta (kroz delotvornije investiranje uobrazovanje, istraživanja i razvoj), održivog rasta (uz pomeranje ka ekonomiji s niskim emisijama ugljenika) i rasta koji obuhvata sve (uz snažan naglasak na kreiranju novih radnih mesta i smanjenju siromaštva). Pet najznačajnijih ciljeva ove strategije odnose se na: zaposlenost; istraživanje i razvoj; klimatske promene i energetsku održivost; obrazovanje; borbu protiv siromaštva i socijalne isključenosti.

“GREEN INDUSTRY” AND PROCESS OF REINDUSTRIALIZATION

Abstract

A “green industry” is the concept of promoting sustainable consumption and production. This involves both the greening of existing products and the creation of green industries that deliver environmental goods and services. ‘Green Industry’ transforms manufacturing and allied industry sectors by introducing more efficient/productive/responsible use of raw materials so that they contribute more effectively to sustainable industrial development. Therefore, green industry is important segment of whole process of reindustrialization. The transition to green economies is essential both to protect nature for its own sake, and to maintain the conditions required for humanity to thrive.

Key words:green industry, reindustrialization, industrial policy, innovation

LITERATURA

Deif, M. A. (2011),“A SYSTEM MODEL FOR GREEN MANUFACTURING”, *Advances in Production Engineering & Management* Vol. 6, No. 1, Pp 27-36.

Damiani, M. and Uvalić, M. (2014),“Industrial Development in the EU: What Lessons for the Future Member States?”,*Croatian Economic Survey*, Vol. 16, No. 1, Pp 5-48.

Ekins, P. (2011), *A New Knowledge Infrastructure for a Green Economy*, UCL Institute for Sustainable Resources, University College, London.

Greenaway, D., Nam, C., H. (1988), “Industrialisation and Macroeconomic Performance in Developing Countries under Alternative Trade Strategies”, *Kyklos*, Vol.41., Fasc. 3, Pp. 419-435.

Hearing, B., (2014) Energy and Resource Policies: From Local Experience to Comprehensive Strategies - ppt prezentacija. Dostupno na:

http://www.econcept.ch/uploads/media/Zabreb_Forum_2014_comprehensive_strategies_for_energy_security_final_2_.pdf

Jonathan, M. Harris (2013), “Green Keynesianism: Beyond Standard Growth Paradigms”, GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE, WORKING PAPER, No. 13-02, Tufts University, Medford MA 02155, USA, February 2013.

Paquin, Raymond L., Howard-Grenville, Jennifer (2012), “The Evolution of Facilitated Industrial Symbiosis”, *Journal of Industrial Ecology*, Vo. 16, No. 1.

Pokrajac, S. (2014), “Reindustrijalizacija i preduzetništvo kao putevi i način oporavka srpske privrede”, *Moguće strategije razvoja Srbije*, Zbornik radova, SANU, Beograd, str.. 673-684

Rodrik, D., (2013), *Green Industrial Policy*, Paper written for the Grantham Research Institute project on Green Growth and the New Industrial Revolution.

Rodrik, D., (2006) Industrial Development: Stylized Facts and Policies – draft version draft of a chapter prepared for the U.N.-DESA publication Industrial Development for the 21st Century.

Sen, Amartya (2013), “The Ends and Means of Sustainability”, *Journal of Human Development*, Vol. 14, No. 1, Pp 6-20.

UNIDO Green Industry:Policies for supporting Green Industry, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, May 2011.

EFEKTI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA PROMENU PRIVREDNE STRUKTURE SRBIJE

Ivana Božić Miljković*

E-mail: ibozic@useens.net

Rezime:

Strukturiranje srpske privrede predstavlja veoma važan deo njene strategije i politike razvoja. Promene u privrednoj strukturi determinisane su razvojnim mogućnostima i kvalitativnim promenama u proizvodnji, zaposlenosti i tražnji spoljnih tržišta. Od brzine i kvaliteta tih promena zavisi domaća makroekonomска stabilnost i mogućnost efikasnijeg usvajanja i primene principa na kojima počiva EU. Srbija je opredelila priključenje Evropskoj uniji kao strateški cilj svog budućeg razvoja. U toj aktivnosti, ona treba da koristi svoje razvojne potencijale, ali i da prati i uvažava zahteve EU u pogledu razvoja tržišne ekonomije, da preduzima mere za povećanje svoje konkurentnosti u međunarodnoj podeli rada i da se prilagođava zahtevima i trendovima procesa globalizacije. Sadašnje stanje strukture srpske privrede se ocenjuje kao nepovoljno. Koordinate te strukture čine dati prirodni i oskudni tehnološki, ljudski i posebno finansijski resursi. Nedostatak domaće akumulacije je, tokom perioda tranzicije, uslovio pojačanu zavisnost od priliva stranih direktnih investicija koje su imale ulogu da pokrenu proces privrednog razvoja Srbije i doprinesu kvalitetnijoj promeni njene privredne strukture. Cilj ovog rada je da, kroz analizu makroekonomskih performansi i strukturnih promena srpske privrede u dosadašnjem tranzicionom periodu, pokaže da li se i u kojoj meri u tome uspelo i da, na osnovu relevantnih činjenica i ekonomskih pokazatelia, ukaže na moguće pravce investicionog oblikovanja privredne strukture Srbije u bližoj budućnosti.

Ključne reči: strane direktnе investicije, izvoz, struktura privrede, konkurentnost

¹ Fakultet za pravne i poslovne studije „dr Lazar Vrkatić“ Novi Sad, Univerzitet „Union“ Beograd

UVOD

Dinamika razvoja srpske privrede je početkom ovog veka bila opterećena i usporavana posledicama ekonomske izolacije i opšteg nazadovanja '90-tih godina. Nužnost brzog sprovođenja procesa tranzicije, posebno privatizacije, u izuzetno problematičnom privrednom ambijentu dovodila je do prihvatanja nekih ad hoc rešenja što je imalo svoju visoku cenu. Oslabljena srpska privreda se za kratko vreme suočila sa nedostatkom domaće akumulacije i postala zavisna od priliva stranog kapitala. Sa druge strane, procesom privatizacije i posebno, deindustrijalizacijom, kao sastavnim delom procesa tranzicije biva narušena relativno stabilna struktura privrede u kojoj je više decenija dominantno učešće imao industrijski sektor. U kratkom vremenskom periodu, učešće industrije u proizvodnji i izvozu je značajno opalo, a učešće primarnih proizvoda je zabeležilo rast. Uvažavajući ideju i koncept postindustrijskog društva, strani kapital je, većim delom usmeravan u sektor usluga, dok je investiciona podrška industrijskoj proizvodnji bila nedovoljna za povećanje obima izvoza i konkurentnosti na inostranom tržištu. Poslednjih godina situacija se menja i sektoru industrije se posvećuje daleko veća "investiciona pažnja" nego što je to bio slučaj prethodnih godina. Međutim, pravih efekata na privrednu strukturu i privredni razvoj još uvek nema.

1. ANALIZA MAKROEKONOMSKIH KRETANJA U SRBIJI TOKOM PROCESA TRANZICIJE

Sa ekonomskog aspekta, rezultati dosadašnjeg procesa tranzicije u Srbiji, su ispod očekivanja. To je rezultat zakasnelog uključivanja u proces tranzicije i nagomilanih problema koji umanjuju stabilnost i efikasnost poslovnog ambijenta u Srbiji u poređenju sa drugim zemljama iz okruženja kod kojih je proces tranzicije stvar prošlosti. Dinamika i kvalitet procesa tranzicije u Srbiji bili su direktno oblikovani merama i instrumentima većeg broja koncepata ekonomske politike koji su imali za cilj da obezbede uspostavljanje makroekonomske ravnoteže, stabilnih uslova poslovanja i dovedu do povećane efikasnosti privređivanja. Dosledna realizacija ovih ciljeva bila je često odlagana ili onemogućena usled već poznatih i često analiziranih problema. Osim unutrašnjim problemima ekonomske i političke prirode, poslednjih godina su pravci i dinamika razvoja srpske ekonomije bili determinisani i

faktorima iz međunarodnog okruženja, pre svega, svetskom ekonomskom krizom i krizom Evrozone. Analiza makroekonomskih indikatora govori o tome da je, uprkos dugom tranzicionom iskustvu i naporima koji se čine, kvalitet poslovanja i života stanovništva još uvek daleko od onoga kome kao društvo težimo.

Tabela 1: Kretanje makroekonomskih indikatora u Srbiji u procesu tranzicije

	2006.	2008.	2010.	2012.	2014.
BDP (u mil eur)	24.435	33.705	29.766	31.683	33.075
BDP (realni rast u %)	4,9	5,4	0,6	-1	-1,8
Nezaposlenost (u %)	20,9	13,6	19,2	23,9	18,9
Izvoz roba i usluga (u mil eur)	6.948	9.583	9.515	11.469	14.451
Uvoz roba i usluga (u mil eur)	11.970	18.267	14.244	16.922	18.096
FDI neto priliv (u mil usd)*	4.878	2.995	1.686	1.299	1.996
Spoljni dug (u % BDP)	58,5	62,3	79	80,9	78,4
*Podaci o prilivu stranih direktnih investicija: UNC-TAD World Investment Report izdanja od 2007. do 2015. godine					

Izvor: Narodna banka Srbije, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html

Visoke stope rasta BDP-a koje su zabeležene na početku posmatranog perioda, nisu rezultat povećane proizvodnje, rasta izvoza i investicija, već posledica povećanog priliva kapitala po osnovu privatizacije nekoliko velikih preduzeća, rastuće potrošnje i uvoza i pojačanog zaduživanja u inostranstvu. Nositelj rasta BDP-a je, u tom periodu bio sektor usluga (trgovina, telekomunikacije, finansijske usluge, usluge osiguranja i sl) čiji je razvoj finansijski podržavan, dok je sektor industrijske proizvodnje bio u drugom planu. Ovakav trend trajao je do svetske ekonomske krize 2008. godine, kada se značajno smanjuje priliv stranih direktnih investicija, smanjuje se obim i vrednost spoljnotrgovinskih transakcija i limitiraju mogućnosti zaduživanja u inostranstvu. Podaci o apsolutnim vrednostima BDP-a, više ilustruju dugoročnu stagnaciju nego rast domaće privrede.

Visoke stope nezaposlenosti u Srbiji predstavljaju dugotrajan i ozbiljan problem. Dugo čekanje na posao čini da se veliki broj radno sposobnog stanovništva, u potrazi za poslom i višim životnim standardom, opredeli za život i rad u inostranstvu (pre svega zemljama zapadne Evrope i SAD- u).¹ Oni koji ostanu, suočavaju se sa činjenicom da njihovo stečeno znanje zastareva, da se promene u poslovnom okruženju brzo odvijaju i da ih je van tog okruženja gotovo nemoguće pratiti. Podaci o vrednosti izvoza i uvoza roba i usluga govore o posledicama deindustrijalizacije i veoma niskoj konkurentnosti domaće proizvodnje na inostranom tržištu. Na smanjenje obima i vrednosti spoljnotrgovinskih transakcija uticala je svetska ekonomska kriza. Međutim, ono što je i pre krize bio veliki problem jeste spoljnotrgovinski deficit. Njegovom smanjenju doprinela bi veća ulaganja u realni sektor, kvalitativna promena izvozne strukture i veća konkurentnost domaćeg izvoza.²

Podaci iz tabele pokazuju i rapidno povećanje spoljnog duga, odnosno njegovog učešća u BDP-u u periodu tranzicije. Iako prema kriterijumima Svetske banke, Srbija spada u red srednje zaduženih zemalja, aktuelan spoljni dug destimulativno deluje na njenu privredu i čini je ranjivom u slučaju smanjenog priliva kapitala, naglog rasta kamatnih stopa ili kolebanja na deviznom tržištu. Pretpostavka obezbeđenju neophodne solventnosti jeste podsticanje proizvodnje i rasta izvoza u čemu presudni značaj ima prliv stranih direktnih investicija.

2. UTICAJ STRANIH DIREKTDNIH INVESTICIJA NA REŠAVANJE RAZVOJNIH PROBLEMA

Ulaskom u proces tranzicije početkom ovog veka, privreda Srbije, koja je već bila izložena udarima unutrašnjih ekonomske poremećaja i spoljnih činilaca koji su ograničavali i onemogućavali njen razvoj, doživela je novi šok. Tranzicioni zadaci nametnuti privrednom sistemu i ekonomskoj politici predstavljali su veliki izazov za ruiniranu srpsku privrodu. Jedan od velikih razvojnih problema sa kojim se srpska privreda suočila u tom periodu i koji

¹ Prema najnovijem izveštaju o globalnoj konkurentnosti koji obuhvata 144 zemlje, Srbija se prema kapacitetu da zadrži talentovane ljude, nalazi na 141. mestu. Iza nje su Bugarska, Venecuela i Mianmar. Prema sposobnosti da privuče talente, Srbija se nalazi na 143. mestu, ispred Venecuele koja je na poslednjem mestu. Izvor: WEF, The Global Competitiveness report 2014-15, pp.491-492

² Detaljnije: Jakopin (2013), str. 3-22.

je do danas ostao aktuelan jeste veliko i naglo smanjenje izdašnosti domaćih izvora akumulacije i investicija. Nedovoljan obim domaće akumulacije u Srbiji ukazuje na nizak stepen njene samoodrživosti u rešavanju razvojnih problema i na veliku zavisnost od inostranih investicija u tom pogledu.

Tabela 2: Odnos bruto domaće štednje i stranih direktnih investicija u Srbiji i zemljama okruženja 2014. godine

	Bruto domaća štednja (% BDP)	Priliv SDI (% BDP)
Albanija	6,9	8,7
BiH	-3	3,1
Makedonija	13,3	1,1
Srbija	5,6	4,3
Crna Gora	-0,5	10,8
Hrvatska	19,7	1
Bugarska	20,8	3,6
Rumunija	23,1	2,2
Češka	32	2,4
Slovačka	25,2	0,9
Mađarska	27,4	6,2
Slovenija	27,9	1

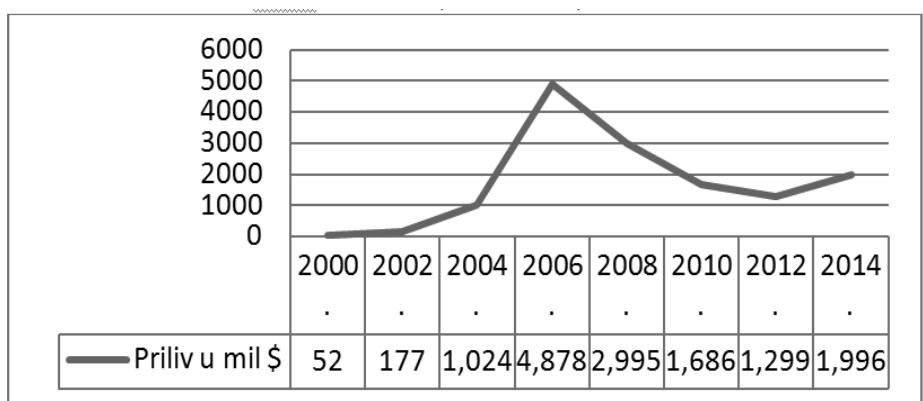
Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>, dostupno: jul/2015

Problem nedostatka domaće akumulacije i zavisnosti od inostranih izvora finansiranja nije karakterističan samo za Srbiju, već se sa njim suočavaju i druge zemlje u tranziciji. Podaci iz tabele pokazuju daleko povoljniji odnos između domaće štednje i stranih investicija u grupi zemalja kod kojih je okončan proces tranzicije nego u tranzicionim privredama. U ovim zemljama osnovu investiranja čini domaća akumulacija, a strane direktnе investicije služe kao dopuna i u funkciji su razvijanja i unapređenja ekonomskih odnosa ove grupe zemalja sa inostranstvom.³ Podaci za Srbiju ukazuju na dva

³ "... novija istraživanja pokazuju da su veće strane investicije u pozitivnoj korelaciji sa višim nivoom domaćih investicija. Ova procenjena komplementarnost domaćih i stranih investicija podrazumeva da firme kombinuju domaću proizvodnju sa inostranom proizvodnjom da bi finalnu proizvodnju re realizovale po nižim troškovima nego što bi to bilo moguće sa proizvodnjom u samo jednoj zemlji, čineći svaku fazu proizvodnog procesa profitabilnijom, i ujedno ostvarujući ekonomiju obima." Desai et al. (2005), pp.35.

problema: sa jedne strane, na činjenicu da bruto domaća štednja nije dovoljna za realizaciju krupnijih investicionih poduhvata, ali i na nizak priliv stranih direktnih investicija.⁴ Strane direktnе investicije za Srbiju i zemlje slične njoj, imaju mnogo šire značenje od priliva svežeg kapitala. One podrazumevaju i nove tehnologije, načine upravljanja, marketing strategije i kanale distribucije proizvoda. Privlačenje i razvoj ovakvog "kompleksa" stranih direktnih investicija podrazumeva stabilnu političku klimu i makroekonomsku stabilnost zemlje domaćina. U zavisnosti od ta dva faktora, menjao se i obim priliva stranih direktnih investicija u privredu Srbije u dosadašnjem periodu tranzicije.⁵

Grafik 1: Priliv stranih direktnih investicija u Srbiju u periodu tranzicije



Izvor UNCTAD, WIR 2015, str. A6

Iako podaci pokazuju da je u saradnji srpske privrede sa stranim investitorima bilo svetlih trenutaka, pravi efekti te saradnje na privredni razvoj su izostali. Opšti je zaključak da je priliv stranih direktnih investicija u dosadašnjem periodu tranzicije bio ispod nivoa koji bi obezbedio ubrzanje

4 Detaljnije: Gligorić (2013), Nizak priliv stranih direktnih investicija: regionalni problem ili specifičnost Srbije, Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji br. 34, jul-septembar 2013, FREN, Beograd, str. 66

5 Iskustvo bivših tranzisionih ekonomija pokazuje da je uloga stranih direktnih investicija u njihovim privredama rasla srazmerno brzini kojom su one ostvarivale transformaciju i reformu ka tržišnoj privredi i postizale određeni stepen ekonomske stabilizacije i rasta. Karakteristika stranih direktnih investicija u ovim zemljama je njihova koncentracija u ekonomijama sa najboljim reformskim rezultatima (Mađarska, Češka i Poljska). Detaljnije: Veselinović (2004), str. 31

strukturnih reformi, više stope rasta, veću ekonomsku aktivnost stanovništva, povećanje deviznih rezervi i dobijanje povoljnog kreditnog rejtinga. Najveći priliv stranih investicija ostvaren je u periodu od 2004. do 2006. godine, u vreme privatizacija najvećih srpskih preduzeća i banaka. Oštar pad obima i vrednosti stranih ulaganja nakon tog perioda, posledica je svetske ekonomske krize, ali i određenih dubioza i makroekonomskih problema u našoj privredi. Dosadašnje iskustvo govori da se pojam stranih direktnih investicija u Srbiji obično vezuje za ogromne iznose novca koji se preko noći slivaju u domaću privredu i od kojih se očekuju instant-rešenja za povećanje proizvodnje, smanjenje nezaposlenosti, rast izvoza i sl.⁶ Međutim, kao što je važno stvoriti povoljan ambijent za privlačenje stranih investicija, jednako je važno pravilno raspolagati tim sredstvima i ceniti i druge njihove efekte: da li je investitor renomirana kompanija, da li donosi savremene tehnologije i znanje i da li je investicija plasirana u grane u kojima može dati svoje maksimalne efekte, odnosno da li se investiciona politika vodi u skladu sa najboljim razvojnim interesima Srbije?⁷ Drugim rečima, potrebno je imati dugoročno aktivan i planski pristup u pogledu trošenja tih sredstava. Istovremeno, treba činiti napore da se postojeća investiciona klima poboljša, izade u susret zahtevima investitora i na taj način spriči odliv kapitala. Odstupanje od tog koncepta, dovelo je do toga da, i pored značajnog priliva stranih direktnih investicija, posle 2000. godine, Srbija nema ni jednu kapitalnu investiciju u oblasti proizvodnje.⁸

3. EFEKTI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA OBЛИKOVANJE PRIVREDNE STRUKTURE

Struktura stranih direktnih investicija može biti jedan od uzroka strukturnih neravnoteža i dugotrajne ekonomske krize u privredi. Ona takođe izaziva i usmerava kretanja na tržištu rada i određuje koordinate ekonomske aktivnosti stanovništva. U periodu od 2002. do 2007. godine, koje se u

⁶ Božić Miljković (2014), str.24

⁷ Prema podacima NBS, strane direktne investicije su u 2012. godini činile samo 1% BDP. Situacija je bila nešto bolja u periodu od januara do oktobra 2013. godine, kada je neto priliv direktnih stranih investicija u Srbiji iznosio 584 miliona evra. Od toga je 22% investicija plasirano u prerađivačke kapacitete, 20% u trgovinu i finansije, 13% u građevinarstvo i 7% u energetiku. Saopštenje guvernerke Jorgovanke Tabaković na Regionalnom Investicionom samitu u Aranđelovcu 2013. godine, Politika, 26.10.2013. godine, str.5

⁸ Božić Miljković (2014), str.26

Srbiji smatra „zlatnim dobom“ privlačenja stranih investicija, zapaženo je dominantno učešće pet privrednih grana: finansijsko posredovanje, saobraćaj i telekomunikacije, prerađivačka industrija, trgovina i poslovi sa nekretninama. Primetno je da je tercijarni sektor najviše zastupljen što nije netipično i za druge tranzicione zemlje, a objašnjenje se krije u činjenici da je strani kapital u tim zemljama plasiran uglavnom kroz proces privatizacije.⁹

U strukturi stranih ulaganja u Srbiji dominantno mesto ima sektor usluga (55%).¹⁰ Najveći deo investicija plasiran je u sektore koji se bave proizvodnjom nerazmenljivih usluga, pre svega, finansijski sektor i telekomunikacije, a zatim i sektor trgovine, osiguranja, trgovine nekretninama i energetike). Svi ovi sektori ne doprinose rastu privrede, ne obezbeđuju rast konkurentnosti, niti utiču na poboljšanje izvozne pozicije zemlje. U ostalim uslužnim sektorima (kao što je npr. ugostiteljstvo i turizam), koji imaju potencijale za razvoj i koji bi uz materijalnu podršku i implementaciju savremenih poslovnih procesa mogli da doprinesu privrednom rastu, angažovanje stranog kapitala je minimalno.¹¹ Drugi sektor po značaju, sa aspekta stranih ulaganja je industrija i u njen razvoj se plasira oko 38% stranih investicija.¹² Ulaganje u razvoj industrije je pouzdan način za brz oporavak privrede, pod uslovom da su ta ulaganja usmerena u grane koje se bave proizvodnjom visokih tehnologija, odnosno, u kapitalno-intenzivne grane. Međutim, to u Srbiji nije slučaj, učešće grana visokih tehnologija industrije u strukturi stranih direktnih investicija je relativno skromno, dok se najviše ulaže u sektor prerađivačke industrije i proizvodnju poluproizvoda.¹³ Uprkos značajnim prilivima po osnovu stranih direktnih investicija i raznovrsnim

⁹ Petrović, Vesić (2015), str. 111

¹⁰ Podaci o sektorskom rasporedu stranih direktnih investicija: PKS, Makroekonom-skeinfo broj 41, str.7

¹¹ Prema podacima Narodne banke Srbije, preraspodela stranih direktnih investicija u sektoru usluga odvija se na sledeći način: najveća ulaganja su u sektoru trgovine na veliko i malo (18%), sledi sektor finansija i osiguranja (14%), građevinarstvo (9%), sektor nekretnina (7%), transport i skladištenje (7%) i sektor informacija i telekomunikacija (3%), obrazovanje (1%), administrativne i profesionalne usluge (1%). Izvor: NBS, http://www.nbs.rs/internet/english/80/platni_bilans.html dostupno: jul/2015.

¹² PKS (2014), isto

¹³ Ukupne strane direktnе investicije plasirane u sektor prerađivačke industrije, 2014. godine su iznosile 535.204 miliona evra. Od toga je (u mil. eur) najviše uloženo u proizvodnju gume i plastike (172.561), proizvodnju i preradu hrane i proizvodnju pića i duvanskih proizvoda (108.522), proizvodnju tekstila i odeće (67.468), proizvodnju hemikalija i hemijskih proizvoda (46.301). Ulaganja u ostale podsektore su simbolična. Izvor: NBS http://www.nbs.rs/internet/english/80/platni_bilans.html, dostupno: jul/2015. godine.

potencijalima za njihovo privlačenje, struktura industrijske proizvodnje u Srbiji se od početka procesa tranzicije do danas nije bitno promenila. U njoj su i dalje neznatno zastupljeni proizvodi visokih tehnologija, a dominiraju radno-intenzivni podsektori u kojima je zaposleno 75% radnika, delatnost obavlja 90% preduzeća i ostvaruje se 76% novostvorene vrednosti.¹⁴

Sektor u koji se najmanje ulaže je poljoprivreda (7%). Ukoliko poljoprivrednu proizvodnju posmatramo u kombinaciji sa preradivačkom industrijom (proizvodnja hrane i pića), ta ulaganja su nešto veća. Nasleđeni i novonastali problemi utiču na to da je, godinama unazad, rast poljoprivredne proizvodnje daleko ispod onoga koji bi se mogao ostvariti punim angažovanjem njenih proizvodnih mogućnosti.¹⁵ Vođenje kredibilne agrarne politike i unapređenje uslova života i rada u seoskim područjima, povoljno bi uticalo na privlačenje stranih investicija u sektor poljoprivrede i povećalo njegov doprinos privrednom rastu.

4. PROBLEM KONKURENTNOSTI

Konkurentnost privrede je, po definiciji određena njenom sposobnošću da samostalno stvara neophodne resurse koji povećavaju njenu produktivnost ili da ih nabavlja iz eksternih izvora. Srbija je u dosadašnjem tranzicionom periodu bila nužno upućena na ovu drugu mogućnost. Usmeravanje priliva stranih direktnih investicija na način koji je napred opisan, u sektore koji, ili proizvode neutrživa dobra i usluge ili se bave proizvodnjom proizvoda niskog stepena finalizacije, ne obezbeđuje poželjan nivo konkurentnosti domaćeg izvoza. Umesto da se u procesu tranzicije nastavi dobra praksa iz prethodnog perioda i da industrija u Srbiji ostane motor privrednog razvoja, taj razvoj generišu usluge i periodično (u rodnim godinama) poljoprivredu. Procesom deindustrijalizacije i drastičnim smanjenjem industrijske proizvodnje je poništeno sve što je na planu industrijskog razvoja urađeno. Logična posledica toga bio je pad konkurentnosti domaće proizvodnje i to ne samo na inostranom, već i na domaćem tržištu gde već godinama dominiraju uvozni industrijski proizvodi.¹⁶

¹⁴ Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020, str. 28

¹⁵ Neki od problema koji opterećuju i limitiraju razvoj poljoprivrede su: nedostatak kapitala, ogromni razvojni dispariteti između sela i grada, nedostatak institucija i adekvatne infrastrukture i sl.

¹⁶ "Vlada Srbije je početkom 2009. godine, donela program pomoći domaćoj proizvodnji odobravanjem subvencionisanih kredita za kupovinu domaćih proizvoda, sve u okviru

Tabela 3: Vrednost izvoza i uvoza roba Srbije u periodu tranzicije (u mil USD tekuće cene)

	2000.	2002.	2004.	2006.	2008.	2010.	2012.	2014.
Izvoz	1.723	2.275	3.979	7.212	10.972	9.795	11.229	14.816
Uvoz	3.711	6.320	11.752	15.025	24.331	16.735	18.925	20.437

Izvor: UNCTAD, Handbook of Statistics <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>; dostupno: jul/2015.godine

Analiza rezultata spoljnotrgovinske aktivnosti Srbije u periodu tranzicije, ukazuje na činjenicu da konkurentnost privrede Srbije stagnira, odnosno, ne dolazi do značajnih promena u njenoj strukturi. U toku čitavog posmatranog perioda Srbija beleži spoljnotrgovinski deficit. Njen izvozni assortiman čine tradicionalne grupe proizvoda, a odlikuje se niskim nivoom specijalizacije i nepromjenjenom konkurentskom pozicijom.¹⁷ Prema najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, koji obuhvata 144 zemlje, Srbija se po konkurentnosti nalazi na 94. mestu. Iako je ostvaren pozitivan pomak u odnosu na prethodnu godinu, stanje konkurentnosti domaće privrede je i dalje alarmantno i pred Srbijom je još mnogo izazova da razvija sopstvenu proizvodnju i radi na unapređenju kvaliteta svojih proizvoda.¹⁸ Na putu realizacije zadataka vezanih za povećanje konkurentnosti, Srbiji stoji programa "borbe protiv svetske ekonomske krize". Ali, ispostavilo se da i površnom analizom ponude na domaćem tržištu dolazimo do konstatacije da je ponuda takvih proizvoda vrlo mala i siromašna! Istražujući tu ponudu, neki televizijski snimatelji su u sektoru bele tehnike i aparata za domaćinstvo, koja je nekada na našem tržištu bila vrlo bogata i reprezentativna, uglavnom od domaćih proizvođača mogli da snime šporet "Smederevac", električni šporet "Deligrad", frižider "Gorenje" koji se proizvodi u Srbiji, poneku grejalicu proizvedenu u nekoj zanatskoj radnji. I to je gotovo sve što je ostalo od domaće proizvodnje. Koga i kako onda podsticati?" Božić (2009), str. 434

¹⁷ U 2013. godini su, u srpskom izvozu bili najzastupljeniji sledeći proizvodi: drumska vozila (14,9%), električne mašine i aparati (7,7%), povrće i voće (4,6%), žitarice i proizvodi na bazi žitarica (4,5%) i obojeni metali (4,4). Učešće ovih pet grupa proizvoda u ukupnom srpskom izvozu iznosilo je 36,1%. Iste godine, Srbija je najviše uvozila: drumska vozila (12,1%), nafta i naftni derivati (9,4%), prirodnji gas (4,5%), električne mašine i aparati (4,2%) i medicinski i farmaceutski proizvodi (3,6%). Učešće ovih pet grupa proizvoda u ukupnom srpskom uvozu iznosilo je 33,8%. Izvor: PKS <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx>

¹⁸ U odnosu na prethodni izveštaj Svetskog ekonomskog foruma: The Global Competitiveness Report 2013, Srbija je popravila svoj rejting indeksa konkurentnosti za čitavih sedam pozicija (sa 101. pozicije dospela je na 94. mesto). Tome su najviše doprineli: Infrastruktura, Makroekonomsko okruženje, Visoko obrazovanje, Efikasnost tržišta dobara i Tehnološka sposobljenost stanovništva. Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report 2013-2014 i 2014-2015. Str.14-15

mnoštvo problema: nepovoljna struktura privrede, nedostatak stranih direktnih investicija, nepovoljna struktura izvoza, rastuća tražnja na domaćem tržištu za uvoznim industrijskim proizvodima i robom široke potrošnje i proces liberalizacije spoljne trgovine koji je, kao integralni deo procesa globalizacije, na strani interesa velikih i ekonomski razvijenih zemalja.

ZAKLJUČAK

Aktuelna privredna struktura Srbije je izraz istorijskog nasleđa i specifičnosti njenog ekonomskog razvoja u poslednje dve decenije. Početna aktivnost u strukturiranju privrede jeste ispitivanje uslova razvoja i na toj osnovi određivanje delatnosti i grana koje treba prioritetno razvijati. Vremenom bi one povećale svoje učešće u strukturi ukupne privrede, odnosno, postale bi vodeće u njenoj strukturi. Da bi se taj proces u Srbiji dosledno i efikasno realizovao, potrebno je završiti proces privatizacije i restrukturiranja velikih društvenih preduzeća i raditi na unapređenju poslovnog okruženja, makroekonomske stabilnosti i ostalih faktora značajnih za privlačenje stranih direktnih investicija. Obim i kvalitet tih investicija podjednako su važni kao i njihovo pravilno usmeravanje u sektore i grane koje bi mogle da budu značajna podrška privrednom razvoju. Treba ulagati i dalje u sektor usluga, sa akcentom na razvoj onih razmenljivih koje bi mogle da utiču na povećanje izvoznih prihoda. Takođe, neophodno je povećati učešće industrije u strukturi privrede i putem stranih ulaganja stimulisati razvoj proizvodnje gotovih proizvoda, naročito u medium-low tech i high-tech sektoru. Većim ulaganjima u poljoprivrednu u vidu državnih subvencija treba podsticati razvoj proizvodnje, a strane direktnе investicije usmeriti u razvoj industrijskih kapaciteta za preradu voća i povrća.

Stvaranjem povoljnog poslovnog ambijenta za privlačenje stranih direktnih investicija i prepoznavanjem razvojnih potencijala domaće privrede koji bi, uz investicionu podršku imali najbrže i najoptimalnije efekte na privredni razvoj, postoji mogućnost da se greške prošlosti isprave, a ekonomska budućnost Srbije, kvalitativno promeni na bolje.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS EFFECTS ON SERBIAN ECONOMY STRUCTURE CHANGE

Abstract

Structuring of Serbian economy is a very important part of its strategy and development policy. The changes in economy structures have been determined by development possibilities and quality changes in production, employment and foreign markets demand. Domestic macroeconomic stability and possibility of more efficient adoption and application of EU based principles depend on the pace and quality of these changes. The strategic aim of Serbian future development is joining the European Union. In this activity, the developing potential should be used, and also following and recognition of EU demands referring to market economy, undertaking of measures for competitiveness increase in international work division and adjusting to demands and trends of the globalization processes. The present state of Serbian economy structure is estimated as unfavorable. The coordinates of this structure are composed of natural and scarce technological, human and especially financial resources. The deficit of domestic accumulation has, during the transition period, caused increased dependence on foreign direct investments influx which aim was to initiate the economy development of Serbia and contribute more quality change of its economy structure. The aim of this article is to present whether and to what extent this was successful by analyzing the macroeconomic performances and structure changes of Serbian economy in transition period up to now, and based on facts and economic indicators point to possible ways of investment formation of Serbian economy structure in near future.

Key words: *foreign direct investment, export, economy structure, competitiveness*

LITERATURA

Božić Miljković, I. (2014), Investicije i investiciona politika: konsekvene na odliv stanovništva iz nerazvijenih područja Srbije, u zborniku radova sa konferencije SANU, Univerzitet u Nišu

Božić, M. (2009), Deindustrijalizacija zemalja u tranziciji i njene ekonomske posledice, Teme, br.2, april-jun 2009, Univerzitet u Nišu, str. 423-442

Desai et al. (2005), Foreign Direct Investment and the Domestic Capital Stock”, American Economic Review, 2005, v95(2,May), pp. 33-38.

Gligorić, M (2013), Nizak priliv stranih direktnih investicija: regionalni problem ili specifičnost Srbije, Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji br. 34, jul-septembar 2013, FREN, Beograd, str. 66 - 70

Jakopin, E. (2013), Institucionalne performanse konkurentnosti privrede Republike Srbije, u zborniku radova „Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije“, redaktor prof. Dr Vlastimir Leković, Ekonomski fakultet Kragujevac, str. 3-22

Narodna banka Srbije http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html

NBS http://www.nbs.rs/internet/english/80/platni_bilans.html,

Petrović, P. Vesić, D. (2015), Uticaj svetske ekonomske krize na privredni razvoj Srbije, Međunarodni problemi 1/2015, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 106-127

PKS <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx>

PKS, Makroekonomskiinfo broj 41, April 2014, Centar za naučno-istraživački rad i ekonomske analize, časopis Konjunktturni trendovi Srbije, Beograd, str.7

UNCTAD World Investment Report 2014-15, pp. 80

Veselinović, P. (2004), Uticaj stranih direktnih investicija na razvoj nacionalne ekonomije, Ekonomska horizonti 6, 1-2, Ekonomski fakultet Kragujevac, str. 29-43

WEF, The Global Competitiveness report 2013-14 i 2014-15

ZNAČAJ FATS-A ZA ANALIZU ULOGE STRANIH FILIJALA U PRIVREDI ZEMLJE

Sandra Stojadinović Jovanović*

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

Rezime

U radu će biti ukazano na značaj statističkog sistema koji registruje aktivnosti stranih filijala (FATS), na čijem razvoju radi jedan broj međunarodnih organizacija i razvijenih zemalja. Kako ovaj statistički sistem nije razvijen u Srbiji, to će u radu biti prikazana analiza koju ova statistika omogućava. Biće skrenuta pažnja na različite aspekte analize prisutnosti stranih preduzeća u privredi zemlje shodno varijablama koje ovaj sistem evidentira i o kojima publikuje podatke. Kako je u Srbiji ostvaren značajan priliv stranog kapitala u prethodnom periodu i osnovan značajan broj stranih filijala to neminovno proizilazi potreba razvoja ovakvog jednog statističkog sistema kojim bi se evidentirale, pratile i analizirale aktivnosti stranih filijala u zemlji i njihovo učešće i uloga u ukupnoj privredi zemlje po posmatranim varijablama.

Ključne reči: strane filijale, statistika trgovine stranih filijala, FATS, Srbija.

UVOD

Sa konstantnim porastom direktnog investiranja i osnivanja filijala u inostranstvu, tokom nekoliko prethodnih decenija, strano-kontrolisana preduzeća su zadobila važnu ulogu u privredama kako razvijenih tako i zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji.

Putem priliva stranog kapitala, odnosno direktnе investicije iz inostranstva, čime postaje strano kontrolisana (strana filijala), firma postaje i sposobna da preduzme širi spektar obimnijih aktivnosti koje mogu značajno doprineti i blagostanju zemlje domaćina čiji je rezident. Poznato je da strane filijale obično bolje podnose i odolevaju otežanim finansijskim uslovima zahvaljujući vezama sa svojim matičnim kompanijama kroz koje ostvaruju

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

potrebno finansiranje, superiorniju imovinu, veću tržišnu moć i niže troškove pribavljanja kapitala u odnosu na druga domaća nepovezana preduzeća. Mada, strano-kontrolisane firme mogu sprovoditi i dezinvesticije i voditi ka smanjenju ekonomske aktivnosti, što su pokazali uslovi recesije i ekonomske krize.

U svakom slučaju, bilo u vremenima recesija ili u vremenima prosperiteta, sa sve značajnjim brojem i ulogom stranih filijala u privredama zemalja čiji su rezidenti, postoji potreba da se prate aktivnosti stranih filijala u zemlji, kako u pojedinim segmentima privrednog života i po pojedinim indikatorima, tako i u pogledu učešća koje one ostvaruju u ukupnoj privrednoj aktivnosti. Iz ovoga proizilazi značaj evidentiranja različitih aktivnosti stranih filijala (npr. koliko radnika zapošljavaju, koliku proizvodnju ostvaruju, koliki izvoz/uvoz obavljaju itd.), prikupljanja podataka o ovim aktivnostima, statističke obrade ovih podataka i njihovog objavljivanja radi adekvatne analize uloge i značaja strano-kontrolisanih preduzeća u privredi zemlje čiji su rezidenti.

1. ŠTA JE FATS?

FATS predstavlja statistički sistem koji registruje aktivnosti stranih filijala, uključujući filijale stranih kompanija u domaćoj privredi kao i filijale domaćih kompanija u inostranstvu. Pod stranom filijalom podrazumevamo preduzeća nastala preuzimanjem stranih direktnih investicija (SDI) odnosno preduzeća direktnih investicija koja su u većinskom stranom vlasništvu i predstavljaju strano-kontrolisana preduzeća.

Pri definisanju FATS-a treba imati u vidu da se skraćenica FATS koristi kako za označavanje: statistike trgovine uslugama stranih filijala (*Foreign Affiliates Trade in Services Statistics - FATS Statistics*) tako i statistike trgovine stranih filijala (*Foreign Affiliate Trade Statistics - FATS*) kao i statistike stranih filijala (*Foreign AffiliaTes Statistics - FATS*). Prvo je razvijena statistika trgovine uslugama stranih filijala (*Foreign Affiliates Trade in Services Statistics - FATS Statistics*) odnosno FATS statistika za usluge, koja je i najrazvijenija. Kasnije se pristupilo i dalje se radi na proširenju FATS-a i njegovojoj primeni kako na usluge tako i na robu odnosno na prerastanju u statistiku stranih filijala (*Foreign AffiliaTes Statistics - FATS*).

Za razvoj ovog novog statističkog sistema ključna je činjenica to što je Svetska trgovinska organizacija (STO) prepoznala strano trgovinsko prisustvo (tzv. modul 3) kao izvoz usluga. Zbog toga se FATS inicijalno odnosio na

statistiku trgovine uslugama stranih filijala (*Foreign Affiliates Trade in Services Statistics*). Sam konceptualni okvir, pojava i razvoj ove nove statistike vezani su upravo za međunarodnu trgovinu uslugama, i to za Opšti sporazum STO o trgovini uslugama (GATS). GATS, kao jedan od tri osnovna sporazuma Svetske trgovinske organizacije, predstavlja prvi set pravila koji su usvojeni na svetskom nivou da bi se pokrila međunarodna trgovina uslugama. Prema GATS-u, trgovina uslugama se definiše kao isporuka usluge:

1. sa teritorije jedne zemlje članice STO na teritoriju bilo koje druge zemlje članice i ova grupa usluga se označava kao modul 1 ili pekogranična isporuka;
2. na teritoriji jedne zemlje članice STO korisniku usluge iz bilo koje druge zemlje članice i ova grupa usluga se označava kao modul 2 ili potrošnja u inostranstvu;
3. koju vrši pružalac usluge jedne zemlje članice STO kroz trgovinsko prisustvo (engl. *commercial presence*) na teritoriji bilo koje druge zemlje članice i ova grupa usluga se označava kao modul 3 ili trgovinsko prisustvo;
4. koju vrši pružalac usluge jedne zemlje članice STO, kroz prisustvo fizičkih lica, iz jedne zemlje članice na teritoriji bilo koje druge zemlje članice i ova grupa usluga se označava kao modul 4 ili prisustvo fizičkih lica.

Važno je da se kroz ovakvu klasifikaciju prepozna da u međunarodnu trgovinu uslugama spada i komercijalno prisustvo (modul 3) odnosno isporuka (prodaja) usluge kroz trgovinsko prisustvo na teritoriji druge zemlje. Odnosno prepoznato je da, u međunarodnu trgovinu uslugama, pored transakcija između rezidenata i nerezidenata (koje se registruju u platnobilansnoj statistici) spada i trgovina uslugama koja se vrši preko filijala u inostranstvu (i za čiji obuhvat je potrebno razviti novu statistiku). Za potrebe dobijanja detaljnije i obuhvatnije statistike o međunarodnoj trgovini uslugama, izrađen je i *Priručnik za statistiku međunarodne trgovine uslugama* (*Manual on Statistics of International Trade in Services - MSITS*¹), koji propisuje konceptualni okvir za struktuiranje statističkih podataka o međunarodnoj trgovini uslugama uključujući i nov statistički sistem koji treba da pokrije upravo trgovinu uslugama preko stranih filijala.

¹ Prvo izdanje Priručnika je objavljeno 2002. godine, a potom i 2010. godine: UN, EC, IMF, OECD, UNCTAD, WTO, 2002, *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington i UN, EC, IMF, OECD, UNCTAD, WTO. 2010. *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS). Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington.

Sa prepoznavanjem da se, ne samo usluge, nego i roba sve više isporučuje preko stranih filijala, usledile su preporuke za razvoj i primenu novog statističkog sistema ne samo na trgovinu uslugama stranih filijala nego na sve aktivnosti stranih filijala².

FATS može biti razvijen kao unutrašnji ili ulazni FATS i spoljašnji ili izlazni FATS. Unutrašnji ili ulazni FATS (*inward Foreign Affiliates Statistics - inward FATS*) predstavlja statistiku aktivnosti filijala koje su ušle u zemlju kompilatora statistike. Ovaj FATS registruje aktivnosti „unutrašnjih“ stranih filijala - stranih filijala unutar zemlje kompilatora i predstavlja statistiku aktivnosti filijala stranih kompanija koje se nalaze u zemlji sastavljaču statistike. Entiteti, koji treba da budu obuhvaćeni ovom statistikom, locirani su u zemlji sastavljaču statistike. Spoljašnji ili izlazni FATS (*outward Foreign Affiliates Trade Statistics - outward FATS*) predstavlja statistiku aktivnosti filijala zemlje kompilatora statistike u inostranstvu. Ovaj FATS registruje aktivnosti „spoljašnjih“ stranih filijala - stranih filijala van zemlje kompilatora statistike i predstavlja statistiku trgovine filijala kompanija zemlje kompilatora koje se nalaze u inostranstvu. Entiteti, koji treba da budu obuhvaćeni ovom statistikom, locirani su van zemlje sastavljača statistike.

Statistički podaci o stranim filijalama treba da uključe sve filijale u većinskom stranom vlasništvu, bez obzira da li se filijale poseduju direktno ili indirektno i bez obzira da li je direktni investitor u zemlji sastavljaču statistike krajnji vlasnik ili je, umesto toga, posredni vlasnik u vlasničkom lancu. Međutim, kako aktivnosti jedne filijale sadržane u vlasničkom lancu mogu biti evidentirane u spoljašnjem FATS-u obeju zemalja, i krajnjeg i posrednog vlasnika, zemlje se podstiču da ukazuju na agregatno učešće FATS varijabli koje otpada na strane filijale za koje je zemlja kompilator pre posredni nego krajnji vlasnik. Predviđeno je da se FATS-om evidentiraju i mere sledeće aktivnosti stranih filijala: prodaje (promet) i/ili proizvodnja, zaposlenost, dodata vrednost, izvoz i uvoz roba i usluga i broj preduzeća, kao osnovne varijable, kao i, zavisno od potrebe, određene dodatne varijable kao što su imovina, naknade zaposlenih, porezi na dohodak ili izdaci za istraživanje i razvoj i dr. Na ovaj način, FATS omogućava analizu aktivnosti stranih filijala u privredi zemlje sa različitim aspekata, po osnovu različitih varijabli, kao i učešće stranih filijala u ukupnoj privrednoj aktivnosti, po izabranoj varijabli.

² kroz publikacije: OECD. 2005. *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. Paris i OECD.2008. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. 4th edition. Paris.

Za zemlje koje imaju značajne i prilive i odlive stranih direktnih investicija, značajan je razvoj i unutrašnjeg i spoljašnjeg FATS-a. Rastući prilivi SDI znače da raste broj stranih filijala, odnosno filijala koje strane kompanije otvaraju na tržištu domaće zemlje, iz čega proizilazi značaj razvoja unutrašnjeg FATS-a. Rastući odlivi SDI znače da raste broj filijala koje domaće kompanije otvaraju u inostranstvu, na tržištima drugih zemalja, iz čega proizilazi značaj razvoja spoljašnjeg FATS-a. Za Srbiju, zemlju sa prilivima SDI koji značajno nadmašuju gotovo zanemarljive odlive SDI, kao značajan primarno se javlja razvoj unutrašnjeg FATS-a.

2. KOJU VRSTU ANALIZE OMOGUĆAVA FATS?

Iako je statistika trgovine stranih filijala (FATS) još u razvoju, pojedine međunarodne organizacije prikupljaju i publikuju ove podatke za pojedine zemlje, prvenstveno razvijene. Tako Svetska trgovinska organizacija (STO) objavljuje podatke o jednom aspektu trgovine stranih filijala - o trgovini uslugama stranih filijala i omogućava da pratimo i analiziramo prodaju usluga koja se obavlja posredstvom filijala u inostranstvu.

Svetska trgovinska organizacija je, na značaj stranih filijala, i naročito njihovih prodaja u kontekstu trgovinske statistike, ukazala još 2004. godine³, a prve podatke je objavila 2007. godine⁴. Ova organizacija objavljuje podatke o trgovini stranih filijala, ali samo o trgovini uslugama (FATS za usluge), i to podatke kako za spoljašnji FATS za usluge, odnosno za prodaje filijala domaćih kompanija u inostranstvu koje primarno obavljaju uslužne aktivnosti, tako i za unutrašnji FATS za usluge, odnosno za prodaje stranih filijala u zemlji koje primarno obavljaju uslužne aktivnosti. O značaju međunarodne trgovine uslugama koja se obavlja posredstvom stranih filijala govori sve veći broj podataka koje ova organizacija objavljuje. Prema poslednjim objavljenim podacima STO⁵, zapaža se da su kod većine zemalja prodaje usluga preko stranih filijala značajno povećane od 2009. do 2011. godine.

Analiza prodaja filijala domaćih kompanija u inostranstvu (spoljašnji FATS) za 2009. godinu pokazuje da su one bile najveće kod filijala američkih kompanija (1072 milijardi USD), a potom filijala britanskih, nemačkih i francuskih kompanija. Raspoloživi podaci do 2011. godine pokazuju da su

³ u publikaciji "Statistika međunarodne trgovine" iz 2004. godine: WTO (2004), str. 4.

⁴ WTO (2007), str. 5.

⁵ WTO (2013), str. 24-25.

se prodaje filijala kompanija pojedinih zemalja značajno povećale. Tako su se prodaje filijala američkih kompanija povećale za 123 milijardi USD, britanskih za 137 milijardi USD, nemačkih za 83 milijardi USD, a francuskih za 64 milijardi USD. Najveće prodaje filijala svojih kompanija u inostranstvu, u posmatranom periodu, imala je SAD, dok su najveći porast prodaja u inostranstvu ostvarile filijale britanskih kompanija.

Raspoloživi podaci za unutrašnji FATS omogućavaju analizu prodaja stranih filijala, odnosno filijala stranih kompanija, u zemljama domaćinima u kojima su one rezidenti (unutrašnji FATS) i pokazuju da su ove prodaje, takođe, značajno porasle u posmatranom periodu. Zemlja u kojoj su filijale stranih kompanija ostvarivale najveće prodaje, u posmatranom periodu, bile su SAD (u vrednosti od preko 740 milijardi USD). Njih su, u 2011. godini, pratile Velika Britanija, Nemačka i Francuska, u pogledu vrednosti prodaja koje su filijale stranih kompanija ostvarile na tržištima ovih zemalja. Unutrašnji FATS pokazuje da su, u gotovo svim zemljama, u posmatranom periodu, prodaje stranih filijala na njihovim tržištima značajno porasle.

Kao što se iz priložene Tabele 1 uočava, FATS nije razvijen u mnogim zemljama i podaci još uvek nisu dostupni za mnoge zemlje (uglavnom razvijene zemlje publikuju podatke), a i za zemlje za koje su dostupni najčešće nisu dostupni za sve godine. Na osnovu raspoloživih podataka, uočava se porast značaja prodaja (isporuka usluga) preko stranih filijala i to tako što se povećavaju kako prodaje ostvarene preko filijala domaćih kompanija posmatranih zemalja u inostranstvu tako i prodaje ostvarene preko filijala stranih kompanija u posmatranim zemljama. Pored toga, podaci omogućavaju da se kod razvijenijih zemalja uoči tendencija nešto većeg porasta prodaja njihovih filijala u inostranstvu, dok se kod manje razvijenih zemalja (novijih članica EU) u većoj meri uočava povećanje prodaja filijala stranih kompanija na njihovoj teritoriji.

Tabela 1. STO: Spoljašnji i unutrašnji FATS za usluge (milijarde USD)

	spoljašnji FATS		unutrašnji FATS	
	2009	2011	2009	2011
Australija	23,3	...		
Austrija	34,6	38,2	47,7	52,6
Belgija	26,5	24,5	...	51,9
Bugarska	5,2	6,1

Kanada	119,1	...		
Kina	134,0	...
Hrvatska		
Kipar	2,8	3,5	0,4	1,5
Rep.Češka	0,5	0,3	42,1	44,1
Danska			36,3	39,3
Estonija			2,9	2,9
Finska	22,8	22,7	18,3	20,7
Francuska	401,1	465,1	238,9	229,4
Nemačka	488,7	572,0	248,3	281,8
Hongkong, Kina			141,9	155,4
Grčka	4,1	4,1		
Mađarska	3,4	3,3	29,3	30,8
Indija			8,7	...
Irska			60,9	79,5
Izrael	3,6	3,7	10,9	13,0
Italija	189,0	...	111,0	119,4
Japan	49,2	37,9	16,8	85,6
Rep. Koreja	20,9	...		
Latvija	0,5	1,1	3,1	4,0
Litvanija	0,2	0,6	3,7	4,5
Luksemburg	2,4	4,1	8,3	13,4
Malta	0,2	...	1,0	...
Holandija			94,8	113,3
Novi Zeland			...	5,8
Norveška	31,9	36,7	31,4	39,5
Poljska	5,7	2,9	28,2	39,0
Portugalija	22,8	20,2	20,1	23,5
Rumunija			20,3	19,3
Srbija			...	3,7
Rep.Slovačka	0,3	0,4	8,3	10,6
Slovenija	...	1,2	2,6	3,4
Španija	154,8	211,4	113,8	117,0

Švedska	92,8	68,8	52,8	69,1
Tajland			...	35,6
Velika Britanija	562,7	699,9	319,9	410,7
SAD	1072,5	1195,1	751,6	741,6
Zambija			...	1,3

Izvor: WTO (2013), str. 24-25.

Najrazvijeniji statistički program za praćenje aktivnosti stranih filijala kako domaćih kompanija (TNK), tako i stranih kompanija (TNK) čije filijale posluju na domaćem tržištu, imaju SAD. Upravo na primeru zemlje koja je najdalje otišla u reformi svojih statističkih sistema biće objašnjeno koju i kakvu vrstu analize omogućava FATS. Ključnu ulogu na ovom polju u SAD ima Biro za ekonomske analize (*Bureau of Economic Analysis - BEA*), koji publikuje podatke u godišnjim i petogodišnjim pregledima, obezbeđujući sliku globalnih aktivnosti stranih filijala. Podaci pokrivaju stavke potrebne u analizi karakteristika, performansi i ekonomskog uticaja stranih filijala⁶, kao što su prodaje, dodata vrednost, zaposlenost i naknade zaposlenih, kapitalni izdaci, izvoz i uvoz i izdaci za istraživanje i razvoj.

Na osnovu raspoloživih podataka, jasno se može uočiti i analizirati uloga stranih filijala (filijala čije su matične kompanije locirane u inostranstvu, van SAD) u privredi SAD. Takođe se, na osnovu ovakvog statističkog sistema i publikovanih podataka, mogu pratiti i analizirati aktivnosti filijala američkih kompanija u inostranstvu.

Razvijen statistički sistem za praćenje aktivnosti stranih filijala i raspoloživi podaci pokazuju da strane filijale ostvaruju značajnu ulogu i učešće u privredi SAD, prema svim posmatranim pokazateljima.

Zahvaljujući razvijenom statističkom sistemu i raspoloživim FATS podacima o varijabli dodata vrednost, omogućeno je utvrđivanje doprinosa stranih filijala bruto domaćem proizvodu SAD. Tako se može videti da su strane filijale u SAD stvorile dodatu vrednost od 736 milijardi USD u 2011. godini, što je bio porast od preko 200 milijardi USD u odnosu na 2004. godinu i od 11% u odnosu na prethodnu 2010. godinu (Tabela 2), dostižući učešće od

⁶ Podaci o stranim filijalama pokrivaju celokupne operacije američkih filijala, nezavisno od procenta američkog vlasništva. Posebne tabele su dostupne za sve filijale kao i za filijale koje su u većinskom vlasništvu svojih matičnih američkih kompanija.

6,3% u ukupnoj dodatoj vrednosti privatnog sektora SAD.

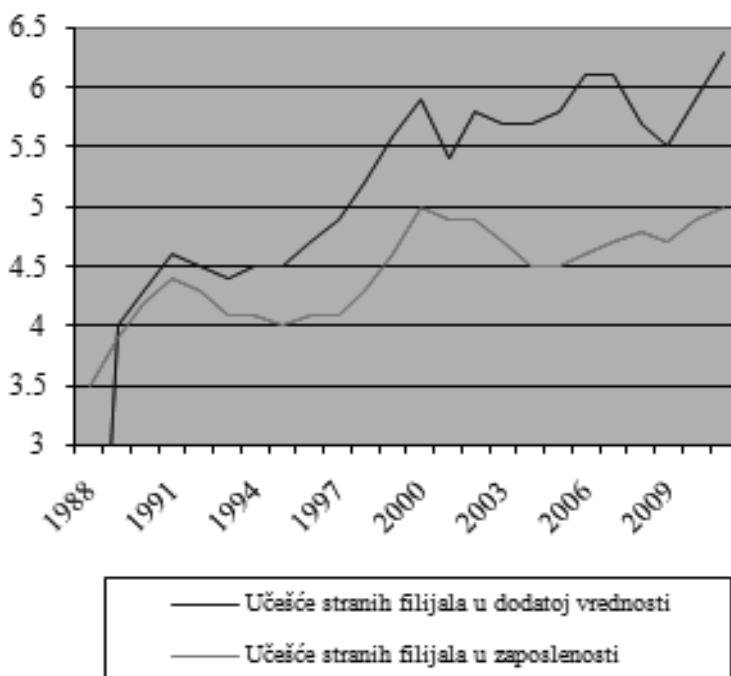
Tabela 2. Dodata vrednost i zaposlenost stranih filijala u SAD, 1988-2011

Godina	Dodata vrednost stranih filijala		Zaposlenost stranih filijala	
	Milioni USD	Učešće u dodatoj vrednosti privatnog sektora SAD (%)	Broj zapo- slenih (u 000)	Učešće u zaposle- nosti privatnog sektora SAD (%)
1988	146.424	3,8	3.119,0	3,5
1989	168.547	4,0	3.573,4	3,9
1990	190.477	4,3	3.841,7	4,2
1991	207.126	4,6	3.991,3	4,4
1992	214.781	4,5	3.903,9	4,3
1993	223.008	4,4	3.851,7	4,1
1994	244.690	4,5	3.954,0	4,1
1995	254.938	4,5	4.022,6	4,0
1996	283.422	4,7	4.155,6	4,1
1997	313.655	4,9	4.269,1	4,1
1998	353.860	5,2	4.669,5	4,3
1999	397.295	5,6	5.064,3	4,6
2000	447.287	5,9	5.656,5	5,0
2001	417.122	5,4	5.594,3	4,9
2002	460.609	5,8	5.425,4	4,9
2003	475.062	5,7	5.244,4	4,7
2004	511.474	5,7	5.131,5	4,5
2005	549.569	5,8	5.201,6	4,5
2006	614.685	6,1	5.330,5	4,6
2007	680.605	6,1	5.588,2	4,7
2008	646.648	5,7	5.636,2	4,8
2009	592.485	5,5	5.290,3	4,7
2010	660.793	5,9	5.435,4	4,9
2011	736.380	6,3	5.640,7	5,0

Izvor: Anderson (2008), str. 186 i Anderson (2013), str. 83.

Kao rezultat bržeg rasta dodate vrednosti stranih filijala od ukupne dodate vrednosti privatnog sektora SAD, učešće stranih filijala u dodatoj vrednosti privatnog sektora SAD je povećano sa 5,4% u 2001. na 6,3% u 2011. godini (Slika 1), što predstavlja najveće učešće koje su filijale ostvarile od 1988. godine (najranije godine za koju su procene dodate vrednosti stranih filijala dostupne).

Slika 1. Učešće stranih filijala u dodatoj vrednosti i zaposlenosti privatnog sektora SAD, 1988-2011



Izvor: Tabela 2.

Dostupni podaci o varijabli zaposlenost pokazuju ogroman broj zaposlenih u stranim filijalama na tržištu SAD. Ovaj broj prelazi 5 miliona, a 2011. godine je dostigao 5.640.700. Rekordni nivo je dostignut 2000. godine, kada je ukupan broj zaposlenih u stranim filijalama iznosio 5.656.500 (Tabela 2). Tada je i učešće stranih filijala u ukupnoj zaposlenosti SAD u nefinansijskom privatnom sektoru SAD dospjelo rekordnih 5%, koliko je postignuto i u 2011. godini (Tabela 2).

Raspoloživi podaci omogućavaju i dalju analizu zaposlenosti prema delatnosti, odnosno uvid u kojim sektorima je učešće stranih filijala u zaposlenosti SAD najveće (npr. duži niz godina je bilo najviše u rudarstvu, potom u industrijskom sektoru, pa trgovini na veliko), a u kojima najmanje. Takođe omogućavaju analizu prema državi, tj. uvid u kojim američkim državama su strane filijale imale najveće učešće u zaposlenosti privatnog sektora.

U slučaju Srbije, ovako razvijena detaljna statistika stranih filijala, kako po varijabli dodata vrednost tako i po varijabli zaposlenost, bi omogućila i analizu uloge i učešća stranih filijala, po ovim varijablama, kako po sektorima tako i po odabranim regionima zemlje.

Raspoloživi podaci o imovini stranih filijala na tržištu SAD nam pokazuju da ona vredi ukupno 12.333 milijardi USD, njihove prodaje prelaze 3.511 milijardi USD, neto prihod prelazi 133 milijardi USD, naknade zaposlenih dostižu 438 milijardi USD, robni izvoz dostiže 304 milijarde USD, robni uvoz prelazi 636 milijardi USD, a izdaci za istraživanje i razvoj prelaze 45 milijardi USD (Tabela 3). Raspoloživost svih ovih podataka omogućava da se sa različitih aspekata sagleda doprinos i uloga stranih filijala u privredi domaće zemlje.

Tako prodaje stranih filijala na tržištu domaće zemlje, kao i njihov izvoz i uvoz, bitno odražavaju ulogu i značaj stranih filijala za spoljnotrgovinsku razmenu zemlje. Prodaje koje strane filijale ostvaruju na domaćem tržištu su bitna forma međunarodne trgovine, a sa aspekta domaće zemlje, u ovom slučaju SAD, mogu se posmatrati i kao izvor supstitucije uvoza⁷. U slučaju SAD vidimo da su ove prodaje (domaće prodaje stranih filijala) prešle čak 3 biliona USD. Izvoz robe, koji obavljaju strane filijale sa tržišta SAD, kontinuirano raste. Vrednost izvoza stranih filijala je 1987. godine iznosila 39,5 milijardi USD, u 2006. godini je dostigla 195 milijarde USD⁸, a u 2011. godini prešla 303 milijarde USD. Kao rezultat toga, učešće filijala u ukupnom robnom izvozu SAD već duže vremena prelazi 20%, što govori o značaju filijala stranih kompanija za spoljnu trgovinu SAD. Uvoz robe, koji obavljaju strane filijale na tržištu SAD, takođe, kontinuirano raste. Uvoz robe stranih filijala je u 1987. godini iznosio 133,6 milijardi USD, u 2006. godini dostigao 482 milijarde USD⁹, a u 2011. godini prešao 636 milijardi USD. Kao rezultat toga, učešće filijala u ukupnom robnom uvozu SAD, u najvećem broju

⁷ detaljnije u: Stojadinović Jovanović, S. (2013), str. 132-133.

⁸ Anderson (2008), str. 196.

⁹ Anderson (2008), str. 196, Table 8.

godina (od 1987.), prelazi 30%. Tako, gotovo 1/3 ukupnog robnog uvoza SAD čini uvoz stranih filijala, što, takođe, odražava ulogu stranih filijala u spoljnotrgovinskoj razmeni zemlje.

Varijabla izdaci za istraživanje i razvoj stranih filijala, kroz prikaz nivoa izdvajanja i istraživačko-razvojnih aktivnosti stranih filijala, pokazuje doprinos filijala tehničko-tehnološkom razvoju i naučno-tehničkom progresu zemlje, i u slučaju SAD, takođe, beleži porast tokom niza prethodnih godina. Ovi izdaci su sa 17,2 milijarde USD u 1997. godini dostigli 34,3 milijarde USD u 2006. godini¹⁰ i čak prešli 45 milijardi USD u 2011. godini, čime se kreću na nivou 15-20% (i više u pojedinim industrijama) ukupnih izdataka za IiR svih američkih preduzeća. Ovo nam govori i da mnoge strane kompanije, preko svojih filijala, koriste SAD kao centar za obavljanje svog istraživanja i razvoja, ukazujući i sa ovog aspekta na značaj i ulogu stranih filijala u privredi date zemlje.

Tabela 3. Podaci o stranim filijalama u SAD (milioni USD)

	2010	2011
Ukupna imovina	11.966.026	12.333.538
Prodaje	3.119.438	3.511.330
Neto prihod	96.956	133.288
Dodata vrednost	660.793	736.380
Nakande zaposlenih	415.550	437.897
Robni izvoz SAD koji su obavile filijale	239.880	303.691
Robni uvoz SAD koji su obavile filijale	543.254	636.191
Istraživanje i razvoj koje su obavile filijale	42.360	45.229

Izvor: Anderson (2013), str. 85-86.

Shodno raspoloživim podacima i detaljno razvijenom statističkom sistemu, detaljnu analizu je moguće vršiti i za strane filijale američkih kompanija odnosno za filijale koje su američke kompanije osnovale u inostranstvu (spoljašnji FATS). Kako je za Srbiju prvenstveno relevantna analiza uloge filijala stranih kompanija na domaćem tržištu (unutrašnji FATS), odnosno predstavljanje kakvu nam sve analizu prikupljeni podaci o stranim filijalama na domaćem tržištu omogućavaju, to je i ovde, na primeru SAD, predstavljena upravo ova analiza.

¹⁰ Anderson (2008), str. 198, Table 10.

Tačnije predstavljen je deo analize koja se može vršiti. Shodno raspoloživim podacima, za svaki od predstavljenih pokazatelja, analizu je moguće dalje vršiti kako za ukupni, agregatni nivo, tako i za svaku pojedinačnu glavnu zemlju investiranja. Za dodatu vrednost, na primer, analizu je moguće dalje vršiti kako prema delatnosti strane filijale tako i prema vrsti stranog vlasnika, dok je za zaposlenost analizu moguće dalje vršiti prema delatnosti filijale i prema svakoj američkoj državi. Izvoz, kao i uvoz i izdatke za istraživanje i razvoj, moguće je dalje analizirati prema sektorima u kojima posluju strane filijale i zemlji investitora odnosno zemlji vlasništva.

ZAŠTO JE ZNAČAJNO RAZVITI FATS U SRBIJI?

U Srbiji, kao i u drugim zemljama širom sveta, velike, strane, kompanije plasiraju svoj kapital u obliku stranih direktnih investicija i osnivaju filijale (strane filijale). Ove filijale u Srbiji, kao i u drugim zemljama domaćinima, posluju kao i sva druga domaća preduzeća. Osnivaju se i registruju po zakonima domaće zemlje i imaju tretman domaćih preduzeća. Međutim, ova preduzeća (strane filijale) su, usled ulaganja kapitala od strane matične kompanije, zavisna od svoje matične kompanije i dužna da posluju u skladu sa njenim odlukama i poslovnom politikom, za razliku od drugih domaćih preduzeća koja su pod kontrolom domaćeg kapitala. Sve transakcije i poslovne aktivnosti koje jedno ovakvo preduzeće (filijala strane kompanije), locirano u Srbiji, obavlja (prodaje ili kupovine u inostranstvu, prodaje na domaćem tržištu, proizvodnja na domaćem tržištu itd.) trrtiraju se kao aktivnosti srpskih preduzeća i sastavni deo srpske privrede. Tako se poslovanje i transakcije svih kompanija, lociranih u Srbiji, podvode pod privrednu aktivnost zemlje, bez obzira da li su pod kontrolom državljanina Srbije ili pod kontrolom stranih kompanija. To nam pruža nedovoljno detaljnu i time neadekvatnu sliku aktivnosti privrednih subjekata i privrede Srbije odnosno neadekvatnu privrednu sliku Srbije, u kojoj nisu razgraničene aktivnosti pod kontrolom stranog kapitala i one pod kontrolom domaćeg kapitala. Kreatori ekonomске politike nemaju, na taj način, realnu sliku i pouzdanu osnovu za donošenje adekvatnih odluka i preuzimanje odgovarajućih mera. Ovo neminovno upućuje na značaj praćenja aktivnosti stranih filijala i razvoja statističkog sistema (FATS-a) kojim bi se ove aktivnosti registrovale i publikovali podaci na osnovu kojih bi mogla da se vrši analiza prisutnosti, uloge i značaja stranih filijala u domaćoj privredi.

Porast priliva SDI u Srbiji¹¹ i porast broja stranih filijala na tržištu Srbije pojačava značaj razvoja FATS-a u Srbiji. Broj stranih filijala u Srbiji je sa 61¹², koliko je iznosio u 2003. godini¹³, porastao na 263¹⁴ u 2006. godini¹⁵ i dostigao broj od 987 u 2010. godini¹⁶, ostvarujući više nego desetostruki porast. Upravo ove činjenice stvaraju potrebu za praćenjem aktivnosti stranih filijala u zemlji. Kako su prilivi SDI u Srbiju mnogo veći od odliva SDI iz Srbije, to se kao primarno značajan za Srbiju javlja razvoj unutrašnjeg FATS-a, odnosno praćenje i registrovanje aktivnosti stranih filijala (filijala stranih kompanija) na tržištu Srbije.

Značaj navedenih konstatacija pojačava i činjenica da su, od 15 najvećih izvoznika iz Srbije, njih 12 strano-kontrolisana preduzeća. Od ukupne vrednosti izvoza, koju ostvari 15 najvećih izvoznika iz Srbije (3,6 milijardi EUR), na strane filijale otpada 3,1 milijarda EUR odnosno čak 87%, a što je skoro 30% ukupnog izvoza Srbije¹⁷. Ovaj podatak pokazuje da dobar deo izvoza Srbije realizuju strana (strano-kontrolisana) preduzeća i ukazuje da možemo očekivati da i u drugim aktivnostima i segmentima, kao i u ukupnoj privredi zemlje, strane filijale imaju značajno mesto i učešće.

Na ovaj način, iz svega navedenog, neminovno se nameće značaj razvoja i upotrebe podataka statistike stranih filijala, odnosno FATS-a, u Srbiji. Ova statistika bi omogućila kako utvrđivanje tako i kasnije praćenje uloge i značaja stranih filijala onoliko detaljno koliko bi i sama statistika bila razvijena - po svim onim pokazateljima po kojima bi bilo sprovedeno prikupljanje i objavljivanje podataka, i to u različitim sferama i segmentima privrednih aktivnosti, u različitim privrednim sektorima, granama, regionima i područjima, kao i na agregatnom nivou ukupne privrede.

¹¹ Prema podacima NBS, www.nbs.rs

¹² podatak za Srbiju i Crnu Goru zajedno.

¹³ UNCTAD (2004), str. 273-274.

¹⁴ podatak za Srbiju i Crnu Goru zajedno.

¹⁵ UNCTAD (2007).

¹⁶ UNCTAD (2011), Web table 34.

¹⁷ analiza i obračun autora prema podacima SIEPA, Internet, <http://siepa.gov.rs/index/vesti/siepa-vesti/najve%C4%87i-izvoznici-u-2013.-godini.html>, 10.06.2015.

IMPORTANCE OF FATS FOR THE ANALYSIS OF FOREIGN AFFILIATE'S ROLE IN THE COUNTRY'S ECONOMY

Abstract

The paper will stress the importance of the statistical system that registers the activities of foreign affiliates (FATS) and that have been developed by a number of international organizations and developed countries. As this statistical system is not developed in Serbia, the paper will present the analysis that this statistics allows. The paper will draw attention to different aspects of the analysis of the foreign firms' presence in the country's economy according to the variables that the system records and publishes. As in Serbia was achieved significant foreign capital inflow in the previous period and established a significant number of foreign affiliates this inevitably leads to the necessity of development of such statistical system which would take account, track and analyze the activities of foreign affiliates in the country and their participation and role in the overall economy of the country by the observed variables.

Key words: *foreign affiliates, foreign affiliate trade statistics, FATS, Serbia.*

LITERATURA

Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA), <http://siepa.gov.rs/>
[Pristup: 10/06/2015]

Anderson, T. (2008), "U.S. Affiliates of Foreign Companies – Operations in 2006", Survey of Current Business, BEA, August 2008.

Anderson, Thomas, 2013, "U.S. Affiliates of Foreign Companies – Operations in 2011", Survey of Current Business, BEA, August 2013.

Narodna banka Srbije, www.nbs.rs

OECD. 2005. *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. Paris.

OECD.2008. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. 4th edition. Paris.

UN, EC, IMF, OECD, UNCTAD, WTO, 2002, *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington.

Stojadinović Jovanović, S. (2013), *Novi koncept međunarodne trgovine*, Ekonomski fakultet, Kragujevac.

UN, EC, IMF, OECD, UNCTAD, WTO. 2010. *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS). Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington.

UNCTAD, 2004, *World Investment Report 2004*, UN, New York and Geneva.

UNCTAD, 2007, *World Investment Report 2004*, UN, New York and Geneva.

UNCTAD, 2011, *World Investment Report 2011*, UN, New York and Geneva.

WTO, 2004, *International Trade Statistics 2004*, WTO, Geneva.

WTO, 2007, *International Trade Statistics 2007*, WTO, Geneva.

WTO, 2013, *International Trade Statistics 2013*, WTO, Geneva.

SAOBRĀCAJ – AKTIVAN UČESNIK PRIVREDNOG RAZVOJA

Danijela Milošević*

E-mail: danijela.milosevic@lukabeograd.com

Rezime

Nizak standard domaće tražnje kao i mali priliv stranih investicija ne stimulišu veću veću proizvodnju. Jedini izlaz iz trenutne situacije iznalazimo u proizvodnji za inostrana tržišta. U privrednim granama u kojima kao input preovladavaju domaći resursi najviše nade polažemo u poljoprivredu i prehrambenu industriju. Srbija je trenutno veliki izvoznik sirovina, međutim uvođenjem novih tehnologija i upravljanja kvalitetom stiče se mogućnost izvoza gotovih proizvoda. Na konačnu cenu robe, troškovi saobraćaja imaju isti efekat kao i carinske tarife i porezi. Saobraćaj kao deo uslužnih delatnosti doprinosi alokaciji resursa, uspešnom funkcionisanju tržišta i konkurentnosti robe i usluga, zapošljavanju radne snage i boljem životnom standardu. Takođe, saobraćaj zahteva infrastrukturna ulaganja, poboljšanje uslova za rad. Tražnja sa saobraćajnim uslugama zavisi od privredne aktivnosti i dohodka. S druge strane, da bi se privreda razvijalana adekvatan način, potrebno je da saobraćaj koji ujedno i predstavlja "krvotok" privrede bude jeftin, brz, masovan i uredan.

Zbog geografskog položaja koji zauzima, najvažniji segmenti Transevropske mreže na teritoriji Republike Srbije su:

- 1) Koridor Xsa svojim kracima - Xb (Beograd – Budimpešta) u Xc (Niš -Sofija), koji je najznačajniji drumski i železnički pravac i čija je ukupna dužina puteva 792 km i 760 km železničkih pruga.
- 2) KoridorVII (reka Dunav), koji spaja Centralnu Evropu sa Crnim morem u dužini od oko 600 km.¹

Ključne reči: (privreda, drumski, železnički, vodni, vazdušni saobraćaj, integralni transport, luke, pristaništa).

* Akcionarsko društvo Luka "Beograd", Beograd

¹ Više videti u: Strategija razvoja železničkog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2008 – 2015. godine, Vlada Republike Srbije str. 5.

1. SAOBRAĆAJ – OPŠTE KARAKTERISTIKE

Saobraćaj se posmatra kao veliki tehničko – tehnološki sistem, koji funkcioniše kao deo sistema privrede. Saobraćaj je proizvodna, prometna, uslužna, tercijalna i infrastrukturna delatnost.²

Slika 1 – Osnovni vidovi saobraćaja



Pored navedenih vidova, ubrajaju se još i telefonsko – telegrafske i radio veze. Kaosinteza navedenih vidova saobraćaja, javlja se integralni transport, i zastupljen je u privredno razvijenim zemljama.

U ovom radu biće razmatrani železnički, drumski i rečni saobraćaj sa postojećim karakteristikama, i integralni transport kao i mogući inicijator privrednog razvoja Republike Srbije.

² Više videti u: Božić (2009), str.5.

1.1. Železnički saobraćaj u svetu i Republici Srbiji

Obim prevoza roba železnicom u svetu, najbolji je pokazatelj dostignutog stepena razvijenosti železnicice kao i njenog različitog nivoa razvijenosti u pojedinim zemljama odnosno kontinentima.³

Prednosti železničkog saobraćaja se ogledaju u velikim transportnim kapacitetima (robe i putnika), ekološki, bezbedno i energetski su efikasni.

Tabela 1. –Prevoz robe železničkim transportnim sredstvima (2008. – 2014.godine)

U hiljadama tona

Naziv države/godina	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Velika Britanija	89.241	100.364	115.225	117.769	108.531
Grčka	3.982	2.702	2.272	1.980	/
Nemačka	355.715	374.737	366.140	373.738	/
Slovenija	16.234	17.024	15.828	17.156	17.989
Hrvatska	12.203	11.794	11.088	10.661	10.390

Izvor: www.ec.europa.eu

Nedostatci železničkog saobraćaja se ogledaju u velikim infrastrukturnim ulaganjima (modernizacija pruga – elektrifikacija i nova tehnika i tehnologija) i malim brzinama železničkih kola.

Oduzimajući u obzir nedostatke, u Republici Srbiji je železnička mreža u dobru situaciju uvezena u poslednjih nekoliko godina. U toku je izgradnja novih magistralnih pruga, modernizacija postojećih i uvođenje novih linija. Prvi rezultati su u formi početne elektrifikacije pruge Beograd-Zagreb, u sklopu projekta Koridor X1. Elektrifikacija pruge Beograd-Zagreb je u toku, a u planu je i elektrifikacija pruge Beograd-Novi Sad.

³ Božić, (2009), str. 219.

dozvoljeno osovinsko opterećenje od 22,5 t, kod 3,2% prugadozvoljena brzina prelazi 100 km/h, aoko 50% mreže dozvoljava maksimalnu brzinu do 60 km/h.Nedovoljno ulaganje u osnovno održavanje na železnici posledica je opšteg privrednog zaostatka u prethodnom periodu, loše organizacije i nedostatka sredstava.

1.2. Drumski saobraćaj

Pored motorizacije, na razvoj putne infrastrukture utiče stepen razvijenosti privrede jedne zemlje. Dužina putne mreže zavisi od privrednih kapaciteta, broja i gustine stanovništva, površine države itd.Faktori koji su doprineli brzom razvoju drumskog saobraćaja su niska cena nafte i naftnih derivata, prevoz malih količina proizvoda naveliki broj odredišta, podrška države u razvoju automobilske industrije.

Tabela 2. – Prevoz robe drumskim transportnim sredstvima (2009. – 2013.godine)

U hiljadama tona

Naziv države/ godina	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Velika Britanija	1.460.797	1.521.135	1.588.667	1.624.735	1.507.108
Grčka	644.528	577.442	505.986	400.124	480.794
Nemačka	2.769.201	2.734.605	2.986.736	2.891.837	2.938.702
Slovenija	75.287	81.025	75.615	62.759	65.340
Hrvatska	92.862	74.980	84.657	65.453	67.512

Izvor: www.ec.europa.eu

Nedostatci u drumskom saobraćaju su finansiranje infrastrukture (finansiranje se ostvaruje preko taksi i poreza vlasnika motornih vozila), ekološki (zagadživanje vode, vazduha, velika buka, zauzimanje zelenih površina), velika energetska potrošnja (crpljenje prirodnih resursa, skok cena nafte i naftnih derivata).

Saukupnomdužinomputevaodoko38.000km,mrežaputevauRepubliciSrbijijedobroračvijena,madaje njenkvalitetsmanjenzbognedostatkainvesticijainedovoljnogodržavanja.Na teritoriji Republike Srbije se nalazi 792 kmputeva KoridoraX, sa njegovim kracima-Xb i Xc. Glavna trasaKoridoraX: Salzburg – Ljubljana – Zagreb – Beograd – Niš – Skoplje – Veles - Solun.

Drumski transport u Republici Srbiji predstavlja i dominantan vid saobraćaja koji učestvuje sa oko 80% u ukupnom obimu prevezenog tereta.

1.3. Vodni – rečni saobraćaj

Rečni saobraćaj se ubraja u najstarije vidove saobraćaja koji se koristi za prevoz jeftine i masovne robe. Ukoliko vodni putevi prolaze kroz područja bogata prirodnim resursima na kojima se zasniva privredni razvoj određenog područja, tada s obzirom na niske troškove prevoza treba koristiti prednosti ove vrste prevoza.⁴

Od robe, najviše se prevoze generalni tereti (drvo, metalurgija, građevinski materijal) i rasuti tereti (žitarice, ugalj, glina).

Tabela 3. – Prevoz robe na unutrašnjim plovnim putevima(2009. – 2013.godine)

U hiljadama tona

Naziv države/ godina	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Austrija	9.322	11.052	9.943	10.714	10.710
Mađarska	7.745	9.952	7.175	8.135	7.857
Nemačka	203.868	229.607	221.966	223.170	226.864
Rumunija	24.743	32.088	29.396	27.946	26.858
Hrvatska	5.381	6.928	5.184	5.934	5.823

Izvor: www.ec.europa.eu

Prednostirečnogaobraćajaseogledajuvelikimtransportnimkapacitetima, ekološki, bezbednosnoienergetskisuefikasni.

⁴ Cvijić (2000), str. 168 – 177.

Nedostatci u rečnom saobraćaju su prevoz jeftine robe i zavisnost od nivoa vodostaja.

Ukupna dužina plovnih puteva u Republici Srbiji pri srednjem nivou vode je oko 1.680 km.

Za Republiku Srbiju u okviru mreže Pan evropskih koridora, poseban značaj ima Koridor VII, čija dužina deonice iznosi 13,5 % **što je stavlja na treće mesto odmah iza Nemačke i Rumunije. Od ukupnog obima prevoza koji se realizuje na rečnim plovnim putevima u zemlji, preko 90 % se obavi na reci Dunav, 6% na reci Sava, a na ostalim plovnim putevima 3%.**

Najvažnije luke i pristaništa u R. Srbiji na ovom Koridoru su: Apatin, Bogojevo, Beočin, Senta, Bačka Palanka, Novi Sad, Beograd, Pančevo, Smederevo, Prahovo, Šabac i Sremska Mitrovica.

U pogledu infrastrukture vodnog puta, osnovni problem vezan je za nedostatak kontinualnog tehničkog održavanja, što je posledica višedecenijskog zanemarivanja ove privredne grane u pogledu nedovoljnog izdvajanja finansijskih sredstava. Rezultat ovakvog pristupa je i delimično iskorišćenje plovnog puta u odnosu na raspoložive kapacitete što preti da pređe u trajno stanje i tako ugrozi staretšku poziciju Republike Srbije na ovim rekama.⁵

Razvoj luka u Republici Srbiji u osnovi bi trebalo da omoguće koncentraciju pretvarne delatnosti u privrednim područjima u kojima se nalaze.

1.4. Vazdušni saobraćaj

Vazdušni saobraćaj se najviše koristi za prevoz putnika, a poslednjih godina zauzima značajno mesto i u prevozu visokovrednih roba.

Prednosti vazdušnog saobraćaja ogledaju se u velikoj brzini transporta, ekološki su efikasni i malim ulaganjima u održavanje infrastrukture u odnosu na drumsku i železničku infrastrukturu.

⁵ Strategija razvoja vodnog saobraćaja u Republici Srbiji od 2015 do 2025 godine, Vlada Republike Srbije, str. 48.

Tabela 4. – Prevoz robe vazdušnim transportnim sredstvima (2010. – 2014.godine)

U hiljadama tona

Naziv države/ godina	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Velika Britanija	2.428.996	2.419.713	2.428.374	2.369.868	2.406.399
Grčka	86.596	78.870	70.045	66.100	60.324
Nemačka	4.099.072	4.309.649	4.218.208	4.231.473	/
Slovenija	6.071	6.877	7.572	7.969	8.563
Hrvatska	7.441	7.228	6.961	6.855	6.907

Izvor:www.ec.europa.eu

Nedostatci u vazdušnom saobraćaju se ogledaju kroz neuspostavljenost direktnih letova i uticaju vremenskih prilika.

U Republici Srbiji je registrovano oko 80 (osamdeset) aerodroma, heliodroma i letilišta.Za komercijalne svrhe se koriste 4 (četiri) aerodroma (Beograd, Niš, Vršac i Bor).Aerodrom “Nikola Tesla” u Beogradu je najveći aerodrom u R Srbiji i preko njega se odvija oko 75% putničkog, 90% robnog transporta takođe raspolaže specifičnom aerodromskom opremom i vozilima za pretovarnu i transportnu manipulaciju u opsluživanju savremenih putničkih i teretnih (kargo) aviona.

1.5. Intermodalni transport

Pod intermodalnim transportom podrazumevamo isticanje i povezivanje pojedinih saobraćajnih grana u cilju realizacije procesa, tamo gde pojedine grane samostalno ne mogu da se realizuju.

Prednosti intermodalnog transporta se ogladaju u integraciji raznih vidova saobraćaja sa mogućnošću transporta “od vrata do vrata”, nižim troškovima transporta, skladištenja i manipulacije, povećanju obima transporta kao što je železnički i rečni.

Nedostatci u intermodalnom transportu se ogledaju kroz nedovoljnu iskorišćenost prevoznih kapaciteta (mogućnost praznog hoda), visoko

investiciona ulaganja (naročito u kontejnersku tehnologiju), teškoće u prilagođavanju novim tehnologijama transporta.

U Republici Srbiji postoji delimično izgrađena infrastruktura, kako na železnici – Železnički integralni transport, tako i u lukama (u Novom Sadu, Beogradu, Pančevu i Prahovu) za pretovar kontejnera. Kod postojećih terminala prisutna su značajna ograničenja uslovljena postojećom lokacijom, zastarem opremom i raspoloživim investicijama za razvoj.

Promet intermodalnih transportnih jedinica u lukama je proteklih godina bio mali, od 4 (četiri) luke koje raspolažu kontejnerskim terminalima u 2013. godini zabeležen je promet kontejnera samo u Luci "Beograd" (208 TEU) i u luci Novi Sad (52 TEU).

Tabela 5. – Prevezene količine tereta železničkim, drumskim i rečnim saobraćajem (2008. – 2012. godine)

U milionima tona

Vrsta saobraćaja/godina	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.
Železnički	14,13	10,42	12,58	12,62	9,45
Drumski	5,40	5,70	6,20	5,10	6,00
Rečni*	5,36	1,93	1,95	2,15	2,45

* Saobraćaj na unutrašnjim vodnim putevima (domaći brodovi).

Izvor: Statistički godišnjak RZS, Saobraćaj i telekomunikacije, 2013. godina

1.6. Uticaj saobraćaja na privredu

Saobraćaj ima jako veliki uticaj na privredni razvoj a naročito na razvoj industrije, poljorivrede, turizma i energetike. Saobraćaj i privreda jedne zemlje su jako povezani, tako da funkcionisanje privrednog sistema se ogleda kroz funkcionisanje saobraćajnog sistema. Obim i vrsta prevoza direktno zavisi od obim i strukture proizvodnje kao i lokacije. Samim tim, svaka promena u bilo kom domenu dovodi do promena u funkcionisanju saobraćaja.

2. RAZVOJ LUKA I PRISTANIŠTA KAO INTERMODALNIH CENTARA U REPUBLICI SRBIJI

Kaokontinentalna država bez mora, Republika Srbija planiranjem razvoja unutrašnjeg vodnog saobraćaja i svake pojedinačne luke, omogućava sopstvenoj privredi da uveća izvoz pre svega poljoprivrednih proizvoda i đubriva, proizvoda obojene i crne metalurgije, kao i druge masovne robe, ali i uvoz repromaterijala, polugotovih i gotovih proizvoda i druge vrste roba.

Smanjenjem transportnih troškova, višestrukih pretovara i vremena zadržavanja u saobraćaju i tranzitu, smanjuju se ukupni logistički troškovi koji utiču na cenu robe, odnosno njenu konkurentnost, a što je u interesu krajnjeg potrošača. Istovremeno, luke predstavljaju intermodalne centre gde se vrši promena vida saobraćaja, što ih čini mestima gde intermodalni saobraćaj direktno konkuriše drumskom saobraćaju. Intermodalnim transportom koristi se pomorski, železnički i unutrašnji vodni saobraćaj, dok se drumsku prevoz koristi isključivo u finalnoj isporuci robe, tzv. prevozu "poslednje milje" (*lastmiledelivery*).

Dunavska strategija predviđa i razvoj intermodalnih terminala u dunavskim lukama radi povezivanja unutrašnjih vodnih puteva sa železničkim i drumskim saobraćajem do 2020. godine. Povećanje zahteva za obradom kontejnera opravljaće specijalizaciju terminala u kontejnerske terminale visoke propusne moći.

Planirani pravci razvoja luka u Republici Srbiji u osnovi bi trebalo da omoguće koncentraciju pretovarne delatnosti u određenim privrednim područjima, kako bi se stvorili uslovi za razvoj luka, šireg privrednog područja. Takođe bi se stvorili usloviza ispunjenje međunarodnih standarda (Evropski sporazum o vodnim putevima od međunarodnog značaja) koji zahtevaju da luke od međunarodnog značaja imaju najmanje 500.000 tona pretovara. Kao primer može se navesti fizički obim rada Luke "Beograd" ad.

Tabela 6.-Fizički obim rada u Luci "Beograd" ad

u tonama

Godina	Plovila	Kamioni	Vagoni	TEU	Ukupno
2010.	150.705	27.650	13.674	6.364	198.393
2011.	115.254	47.091	12.100	874	180.102
2012.	128.892	60.845	23.941	2.067	215.750
2013.	126.397	59.783	15.926	137	337.405
2014.	129.114	35.508	1.307	258	290.255

Izvor: Luka "Beograd" ad, Služba lučkih usluga

Tabela 7.-Robe koje su izvezene u 2010. godini iz pojedinih luka u navedenim gradovima

Vrsta robe	% u ukupnom izvozu	Količina robe (t)		
		Beograd	Novi Sad	Pančevo
Proizvodi poljoprivrede, lova i, ribolovstva i šumarstva	67.70	58.946	585.922	501.278
Ugalj i nafta, sirova nafta i prirodni gas	0.70	15.022	-	-
Koks i rafinisani naftni proizvodi	11.61	-	15.197	221.041

Izvor: Saobraćaj i telekomunikacije u R Srbiji, 2010. godina, Bilten 549

Tabela prikazuje količinu i strukturu izvezene robe, na osnovu kojih možemo doneti zaključak o samoj privrednoj strukturi i razmeštaju privrednih kapaciteta.Kao što je već pomenuto, najveći procenat izvesne količine robe čine poljoprivredni iprehrambeni proizvodi.

Ulukama Republike Srbije promet intermodalnih jedinica je zanemarljiv. Specijalizovani terminali intermodalnog transporta u lukama ne postoje. Pored ograničenih mogućnosti pretovara kontejnera u lukama u Beogradu, Novom Sadu i Prahou, ne postoji ni jedan terminal za Ro – Ro saobraćaj. Na teritoriji Republike Srbije u ovom trenutku nijemoguće izvršiti utovar, odnosno istovar teretnih drumskih vozila u cilju njihovog prevoza železnicom (*Huckepack*).⁶

Efikasnost pretovara roba i cene lučkih usluga, imaju direktni uticaj na zastupljenost određenih transportnih sredstava. Luke i pristaništa su tranzitne tačke u kojim direktnim ili indirektnim manipulacijama treba obezbediti brzo, uz relativno niske troškove promene transportnih sredstava. Što je kraće zadržavanja roba koje tranzitiraju preko luka i pristaništa to su i troškovi manji.

2.1. Razvoj pomorske privrede u Republici Srbiji⁷

Pozitivni uticaji na ukupni privredni razvoj (povezivanje tržišta zemalja iz različitih delova sveta, omogućavanje domaće robe da se plasira na udaljena tržišta i da na taj način ostane konkurentnana svetskom tržištu) jedne zemlje su doveli do toga da države bez morske obale (u daljem tekstu: *landlocked države*) počinju da preuzimaju mere u cilju uključivanje u ovu privrednu delatnost.

Imajući u vidu da je nakon osamostaljivanja Crne Gore, Republika Srbija ponovo stekla status *landlocked države*, potrebno je razmotriti mere koje mogu da dovedu do njenog uključivanja u ovu privrednu granu koja u značajnoj meri doprinosi razvoju spoljne trgovine. Za *landlocked državu* kao što je Republika Srbija, osnovni cilj njenog pomorskog zakonodavstva treba da bude stvaranje takvog pravnog i ekonomskog okruženja koje će pružiti nove mogućnosti kompanijama koje su već uključene u svetsku pomorsku privrednu, te da ih podstakne da deo svoje flote stave pod zastavu Republike Srbije, ali i da u Republici Srbiji razvijaju tzv. aktivnosti koje se odnose na pomorski sektor.

Prepoznaјući potencijale Republike Srbije za aktivnim učešćem u ovoj grani privrede, naročito imajući u vidu značajan broj građana Republike Srbije koji radi u svojstvu pomoraca, zatim davećina domaćih brodogradilišta u

⁶ Strategija razvoja vodnog saobraćaja u Republici Srbiji od 2015 do 2025 godine, Vlada Republike Srbije, str. 31.

⁷ Više videti u: Strategija razvoja vodnog saobraćaja u Republici Srbiji od 2015 do 2025 godine, Vlada Republike Srbije, str. 71.

svom portfoliju ima izgradnju trupova pomorskih brodova, te da se poslednjih godina beleži konstantan rast izvoza pojedinih proizvoda(FIATautomobili, guma, čelik, bakar, veštačka đubriva, proizvodi namenske industrije i dr.) u čijem je kupoprodajnom lancu prevoz morem sastavni deo.

Kako bi uslovi poslovanju u Republici Srbiji postali konkurentni u odnosu na druge države, Zakonom o državnoj pripadnosti i upisu plovila ("Službeni glasnik RS" broj 10/13)vrši se upis u poseban list Međunarodnog upisnika pomorskih brodova, pomorski brod privremeno napušta zastavu koju je do tada vijao i dolazi pod srpsku zastavu.Na ovaj način omogućava se domaćim privrednim društvima da pod finansijski povoljnijim uslovima, odnosno uzimanjem pomorskih brodova pod zakup a ne kupovinom istih, uzmu učešće u svetskoj pomorskoj privredi i time značajno doprinesu plasmanu domaćih na udaljena tržišta što ima višestruki značaj za nacionalnu ekonomiju svih država.Ovu podsticajnu meru uvek prate i odgovarajući poreski podsticaji.

ZAKLJUČAK

Razvoj intermodalnog transporta prepoznat je i definisan kao jedan od faktora koji mogu da doprinesu ubrzanim privrednom razvoju Republike Srbije (Prostorni plan Republike Srbije od 2010. do 2020. godine). Posebno treba istaći ekonomsku, ekološku i energetsku efikasnost ovog vida transporta. Više puta definisana mreža terminala i strateški planovi razvoja intermodalnog transporta nisu realizovani.

U Republici Srbiji postoji delimično izgrađena infrastruktura, kako na železnici, tako i u lukama za pretovar kontejnera.Kod postojećih terminala prisutna su značajna ograničenja uslovljena postojećom lokacijom, zastareolom opremom i raspoloživim investicijama za razvoj.Intermodalni transport u Republici Srbiji uglavnom se bazira na uvozu robe standardnim kontejnerima i otpremi praznih kontejnera u pomorske luke.Da bi luke i pristaništa ostvarivale adekvatan profit, a sa druge strane da bi troškovi komitenata bili svedeni na minimum neophodno je da vreme zadržavanja transportnih sredstava bude što kraće, da se manipulacija vrši na brz, efikasan i bezbedan način što se može postići primenom savremenih sredstava rada kao i adekvatnih tehnologija rada. Sa druge strane komitenti koriste jeftinije vidove transporta, samim tim roba je jeftinija na tržištu, veća je tražnja i povećava se obrt robe, što povoljno utiče na rad luka i pristaništa kao i na stanje privrede u zemlji i okruženju.

TRAFFIC – ACTIVE PARTICIPANT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

According to the analysis of relevant institutions such as the IMF, World bank, National bank of Serbia, Serbia's economic growth in the coming period will depend primarily on exports. In order for the economy to develop properly, it is necessary that traffic which also constitutes the "circulations" of the system is inexpensive, mass, fast and tidy.

Transport is an independent industry which deals with the transfer of goods, people and news, from one place to another in order to facilitate trade in goods and satisfying social needs. Road, railway and inland waterway transport are used since ancient times, and each has its advantages and disadvantages. Integral and air transport is a modern form of transport and is represented in economically developed countries.

Due to the geographical position of Serbia, especially the popular Pan European corridors VII, and X (road – railway). The waterway infrastructure mentioned corridor with special emphasis on ports and docks is interesting from the point of "hubs" of integrated transport.

Key words: economy, transport, road, railway, waterway, air, integral transport, ports and docks.

LITERATURA:

Adonov V. (2015) "Povratak industrijskih železnica – Prerano otpisane", *Biznis & finansije*: 10 - 11.

Božić V. (2009) *Ekonomija saobraćaja*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.

Cvijić N. (2000), *Saobraćaj kao inicijalni faktor razvoja nerazvijenih područja u SR Jugoslaviji*, Ekonomski institut, Beograd.

Dedović V. (2002), *Rečni saobraćaj Srbije – priprema za korišćenje međunarodnih rečnih i rečno morskih prevoza*, MSTmarketing & inžinjering, Beograd.

Jovanović M. (2006), *Evropska ekonomska integracija*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.

ОбрадовићМ. (2015), "Prava korist je od neto izvoza", *Nova ekonomija*: 44 - 45

Saobraćaj i telekomunikacije u Republici Srbiji, 2010. godina, Bilten 549.

Strategija razvoja železničkog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji od 2008 – 2015. godine, Vlada Republike Srbije.

Strategija razvoja vodnog saobraćaja u Republici Srbiji od 2015 do 2025. godine, Vlada Republike Srbije.

www.ec.europa.eu (Pristup: 10/07/15)

BANKARSKI SEKTOR SRBIJE – VISOKO RIZIČNI KREDITI I POSLOVNI RIZIK

Vesna Matić*

E-mail: vesna.matic@ubs-asb.com

Rezime

Bankarski sektor Srbije poslednjih godina posluje u uslovima visokog poslovnog rizika, zbog toga što njegov glavni poslovni partner, privredni sektor Srbije, sve teže nosi teret dugoročnih, nerešenih strukturnih problema još uvek velikog broja srpskih preduzeća. Višegodišnji trend pada privredne aktivnosti generisao je i veoma pospešio rast kreditnog rizika, otežao naplatu potraživanja banaka i uzrokovao rast visoko rizičnih kredita. Problem je odavno dobio sistemsku dimenziju i kao takav može se rešiti samo na sistemskom nivou.

Dugoročno posmatrano, rešenja za oporavak banaka i privrede, kao i održiv privredni rast, predpostavljaju istovremenu primenu sistemskih mera na tri segmenta: na planu restrukturiranja privrednog sektora u celini, stvaranju povoljnijeg i sigurnijeg poslovnog ambijenta kroz reformu pravnog sistema i unapređenje regulatornog okvira i veću efikasnost izvršne sudske prakse.

Ključne reči: poslovna rizik, visoko rizični krediti, sistemski rizik, restrukturiranje

1. POSLOVNI RIZIK

Poslednjih godina bankarski sektor Srbije posluje u uslovima visokog poslovnog rizika, koga je kao inicijalni, uzrokovao kreditni rizik. Rizična pozicija privrednog i javnog sektora, kao rezultat dugoročnih nerešenih strukturnih problema još uvek velikog broja srpskih preduzeća, rezultirala je višegodišnjim padom privredne aktivnosti i nemogućnošću servisiranja obaveza prema kreditorima.

Ovakav kontekst makroekonomskog okruženja, direktno je pospešio rast izloženosti bankarskog sektora kreditnom riziku i uticao na njegovu finansijsku poziciju i rezultate poslovanja u svetu:

* Udruženje banaka Srbije Beograd

- rasta visoko rizičnih kredita i narušavanja kvaliteta kreditnih portfolija,
- izražene tendencije usporavanja nominalnog i realnog rasta indikatora finansijske snage i stabilnosti banakarskog sektora¹ i
- nezadovoljavajućih rezultata poslovanja.

Uprkos ovakvom kretanju indikatora finansijske pozicije i finansijskog rezultata, indikatori kvaliteta bilansne strukture bankarskog sektora, sigurnosti i likvidnosti poslovanja i dalje su zadovoljavajući. Visokorizični krediti pokriveni su u 2014. godini rezervama za procenjene očekivane gubitke sa 113,3%. Trend dobre pokrivenosti visoko rizičnih kredita posebnim rezervama za procenjene gubitke zabeležen je i u prethodnom srednjoročnom periodu.

Koeficijent adekvatnosti kapitala takođe zadržava visoku poziciju od 19,9% i u 2014. godini, kao i likvidnost, koja je u posmatranom srednjoročnom periodu na zadovoljavajućem nivou.

Ova ekonomska nelogičnost, u kojoj dolazi do usporavanja rasta indikatora finansijske snage bankarskog sektora, uz istovremeno održavanje finansijske stabilnosti i likvidnosti na zadovoljavajućem nivou, potvrđuje poziciju visokog poslovnog rizika bankarskog sektora Srbije. Ona takođe upozorava i na moguću izdržljivost i vreme u kome će banke moći da upravljaju pritiscima iz domaćeg okruženja, koji su ozbiljan izazov njegovoj stabilnosti.

Tabela 1: Bankarskisektor Srbije – Visokorizični krediti

u %

Racio/godina	2009.	2011.	2013.	2014.	31.05.2015.
Standardni VRK racio**	15,7	19,0	22,3	21,5	23,2
VRK pokriće rezervama	142,5	121,4	116,7	113,3	-
Koeficijent adekvatnosti kapitala	22,0	19,7	20,9	19,9	-
Likvidnost – L1 (prosek)	2,5	2,3	2,5	2,1	-

* Stanje na kraju godine

** VRK (NPL) / ukupni krediti

Izvor podataka: Udruženje banaka Srbije, Narodna banka Srbije

¹ Kretanje bilansne veličine u periodu od 2012.-2014. u odnosu na prethodnu godinu-2012./2011 stagnacija, 2013./2012. realni pad od -2%, 2014./2013. realni pad od -1%. Veličina kapitala beleži stagnaciju tokom 2013. a na kraju 2014. u odnosu na prethodnu realni pad od-2%

2. VISOKO RIZIČNI KREDITI

Prva reakcija bankarskog sektora Srbije na ubrzani rast izloženosti kreditnom riziku i pad kvaliteta kreditnih portfolija u svetu rasta visoko rizičnih kredita, bio je rigorozniji pristup upravljanju kreditnim rizikom. Ova preventivna mera zaštite u odnosu na izloženost, nije dala dobrerezultate, obzirom:

- da se negativno odrazila na obim plasmana banaka, pre svega privrednom i javnom sektoru, u svetu stagnacije, relativnog, a potom i apsolutnog pada u poslednje tri godine², a
- pokazala se i nedovoljnom, obzirom da je problem u tom periodu dobio i sistemsku dimenziju.

Uvid u baze podataka potvrđuje prethodne konstatacije:

- racio visoko rizičnih kredita (standardni NPL racio- učešće bruto rizičnih kredita u ukupnim bruto kreditima) zabeležio je visok uzlazni trend od 15,7% 2009.godine do 23,2% u maju 2015.

Tabela 2: Bankarskisektor Srbije - Sektorskastrukturavisokorizičnihkredita

Sektor	VRK (NPL) - sektor ukupni VRK (NPL)			VRK (NPL) – sektor ukupni krediti – sektor		
	2012.	2013.	2014.	2012.	2013.	2014.
Privredna društva	57,7%	56,8%	54,2%	20,5%	28,1%	26,7%
Preduzetnici	3,5%	3,1%	2,5%	28,5%	30,1%	27,2%
Stanovništvo	12,8%	14,4%	15,8%	7,6%	10,3%	10,3%

* Stanje na kraju godine

Izvor podataka Udruženje banaka Srbije

² Obimukupnih plasmana- realni pad od -5% na kraju 2013. u odnosu na prethodnu godinu, odnosno, -2% na kraju 2014. u odnosu na prethodnu godinu

- ovaj uzlazni trend pratila je i nepovoljna struktura ukupnih visoko rizičnih kredita, u kojoj visoko rizični krediti privrednih društava učestvuju sa 54,2 % na kraju 2014. godine, ali i
- nepovoljna struktura kredita po sektorima – visoko rizični krediti u ukupno odobrenim kreditima privrednim društvima učestvuju sa 26,7% na kraju 2014, a u ukupnim kreditima preduzetnicima sa 27,2%.

Evidentiran niži nivo visoko rizičnih kredita na kraju 2014. u odnosu na prethodnu godinu, kao i blagi pad učešća privrednog sektora i sektora preduzetnika u strukturi visoko rizičnih kredita, trebalo bi posmatrati kao relativni pad, obzirom da je na visinu ovih racija uticao rast obima plasmana, uglavnom po osnovu odobrenih subvencionisanih kredita, na kraju trećeg i u četvrtom kvartalu 2014. Već u martu 2015. bruto visoko rizični krediti dostižu nivo od 22,6% ukupnih bruto kredita, odnosno, 23,2% na kraju maja 2015.

Dobra pokrivenost visoko rizičnih kredita rezervama za procenjene očekivane gubitke veoma je značajna kao mera zaštite, ali ona ne utiče na visinu poslovnog leveridža i ne umanjuje izloženost banaka u Srbiji poslovnom riziku.

3. POZICIJA U REGIONU

Uporedni podaci pokazuju da se bankarski sektor Srbije nalazi u grupi zemalja koje imaju najviši standardni racio visoko rizičnih kredita u regionu i ta pozicija se nije promenila od 2009. godine. Ovaj racio značajno je niži od onog koji je zabeležen u Grčkoj, što je svakako posledica različitog nivoa recesije u posmatranim zemljama, kao i uticaja drugih faktora. Kada je reč o privrednom sektoru Srbije, osim recesije, važan faktor koji utiče na visinu i trend rasta ovog indikatora su višedeceniski nasleđeni strukturni problemi u privrednom sektoru i oklevanje države da njihovom rešavanju pristupi na sistemskom nivou.

*Tabela 3:Srbija i zemlje u region –
Uporedni pregled standardno raciavisokorizičnih kredita*

u %

Država	2009.	2011.	2013.	2014.
Srbija	15,7	19,0	21,4	21,5*
Hrvatska	7,7	12,3	15,4	16,4
Slovenija	5,8	11,8	18,0	14,6
BIH	5,9	11,8	15,1	15,5
Makedonija	8,9	9,5	10,9	11,3
Mađarska	6,7	13,4	17,6	16,6
Bugarska	6,4	15,0	-	-
Grčka	7,0	14,4	31,3	33,5
Rumunija	11,9	14,3	21,9	22,3

Izvor podataka: <http://www.worldbank.org/data/financialsector/NPL>

*Narodna banka Srbije

4. SISTEMSKI RIZIK

Ovakav trend kretanja racia visoko rizičnih kredita upućuje na ključno pitanje: Da li prezentovani idikatori najavljuju sistemsku krizu bankarskog sektora? Potvrđni odgovor na ovo pitanje ne bi imao objektivno utemeljenje, obzirom da sistemska kriza u bankarskom sektoru prepostavlja:

- vrlo izraženu insolventnost u većem broju banaka, bankrote banaka, ali i
- preduzimanje hitnih mera od strane centralne banke u pravcu sanranja kritičnog stanja, u svetlu masovnog odobravanja kredita bankama za održavanje likvidnosti, restrukturiranja banaka, izdavanja državnih garancija, kupovinu aktive, nacionalizaciju.

Indikatori međutim, nedvosmisleno potvrđuju da je ubrzani rast standardnog racia visoko rizičnih kredita snažan generator sistemskog rizika u domaćem bankarskom, ali i finansijskom sektoru, obzirom da bankarski sektor čini preko 90% finansijskog sektora, mereno veličinom bilansne aktive.

Tabela 4: Bankarskisektor Srbije – visokorizični krediti i sistemski rizik u %

Indikator	2009.	2011.	2013.	2014.
VRK (NPL)	7,0	10,0	8,6	10,8
BDP				
VRK (NPL)	9,3	12,9	11,7	14,1
aktiva bank.sektora				
VRK (NPL)	45,1	62,7	56,2	68,1
kapital				
VRK (NPL)	15,7	19,0	22,3	21,5
ukupni krediti				

Izvor podataka: Udruženje banaka Srbije

Sistemsku dimenziju problema potvrđuju i sintetički indikatori koji beleže dinamičan rast u prethodne tri godine, posebno u 2014:

- makroekonomска zaraženost visoko rizičnim kreditima (odnos VRK/BDP) konstantno je visoka u poslednje tri godine i beleži visoki rast u 2014. a potvrda je recessionih kretanja u ekonomiji Srbije poslednjih godina i prethodnih konstatacija o stanju privrednog i javnog sektora,
- makroekonomска zaraženost domaćeg bankarskogsektora visoko rizičnim kreditima (odnos VRK/aktiva bankskogsektora) beleži iste trendove, dok je
- odnos visoko rizičnih kredita i kapitala, kao treći iz grupe sintetičkih indikatora, zabrinjavajuće visok i u prethodne tri godine, a u 2014. beleži još viši trend rasta u odnosu na prethodnu godinu.

Ako se ovoj grupi racia dodai visok standardni racio visoko rizičnih kredita, kao i njegova nepovoljna struktura (54,2% učešće privrednog sektora), jasno je da su visoko rizični krediti snažan generator sistemskog rizika u Srbiji.

5. SISTEMSKI PRISTUP REŠAVANJU PROBLEMA

Problem visoko rizičnih kredita u Srbiji dobio je sistemsku dimenziju, pa su i prava rešenja jedino moguća na sistemskom nivou, a set sistemskih mera morao bi imati u fokusu pre svega izvor koji generiše problem visoko rizičnih kredita-privredni sektor zemlje.

Privredni sektor Srbije poslednjih godina sve teže nosi teret dugoročnih, nerešenih strukturnih problema, što za posledicu ima višegodišnji pad privredne aktivnosti. Višedecenijsko oklevanje države da restrukturiranje privrednog sektora reši na sistemskom nivou, vodilo je u pravcu ekonomskog poniranja Srbije, pa je takav privredni sektor postao snažan generator visoko rizičnih kredita.

Sistemsku dimenziju problema potvrđuje i praksa koja upozorava da mere pažljivog upravljanja rizicima i kapitalom u banakama, restrukturiranje klijenata banaka po principu case by case, kao i mere prudencione supervizije poslovanja banaka, više nisu dovoljne i ne rešavaju problem visoko rizičnih kredita.

Koncept sistemskog reševanja problema visoko rizičnih kredita, obuhvata tri ključna segmenta na kojima bi trebalo paralelno raditi:

- restrukturiranje privrednog i javnog sektora na sistemskom nivou,
- unapređenje regulatornog okvira,
- podizanje nivoa efikasnosti izvršne sudske prakse.

Koncept restrukturiranja privrednog i javnog sektora na sistemskom nivou trebalo bi da se definiše kao programsko rešenje, sa vremenskim okvirom i fokusom na:

- velike pravne subjekte u privrenom i javnom sektoru, čije restrukturiranje je uslov oporavka malih i srednjih preduzeća,
- restrukturiranje javnih preduzeća trebalo bi odvojiti od restrukturiranja privrednog sektora i ovaj deo posla morao bi biti u nadležnosti države,
- restrukturiranje privrednog sektora trebalo bi da se odvija kroz decentralizovani pristup preko poslovnih banaka, koje bi imale punu podršku da koriste sve metode finansijske konsolidacije, ali i pravo da pokrenu postupak stečaja i likvidacije klijenata u slučaju da se on ne odazove pozivu da uradi program restrukturiranja.

Ovaj okvirni koncept, sačinjen na osnovu pozitivnih iskustava zemalja koje su uspešno prošle kroz proces restrukturiranja bankarskih i privrednih sektora, dobio je punu podršku bankarske industrije Srbije, pa je Udruženje banaka Srbije u 2014. godini pokrenulo inicijativu prema institucijama sistema (Ministarstvo privrede i Ministarstvo finanasa Republike Srbije) za rešavanje problema visoko rizičnih kredita na sistemskom nivou.

Alati za finansijsko restrukturiranje na sistemskom nivou o kojima se govorи u domaćim finansijskim krugovima (otkop potraživanja kreditora, formiranje banke visoko rizičnih kredita) efikasni su i korisni samo kao dopunska mera sistemskom restrukturiranju privrednog i javnog sektora, i reformi pravno-regulatornog okvira. Oslanjanje samo na ove alate nedovoljno je u zemlji koja je suočena sa problemom koji ima sistemsku dimenziju, obzirom:

- da se njihovom upotrebom saniraju posledice-visoko rizični krediti su posledica ozbiljnog narušavanja poslovne i finansijske pozicije privrednog i javnog sektora zemlje, odnosno,
- ne sanira izvor i generator visoko rizičnih kredita-privredni i javni sektor zemlje.

Upotreba ovih alata bez sistemskog restrukturiranja privrednog i javnog sektora, daje kratkoročni i brz efekat relaksacije pozicije kreditora i poverilaca, ali ostavlja mogućnost:

- da se rizični porfolio brzo uveća jer je glavni partner banaka, privredni i javni sektor, i dalje u finansijskim i poslovnim problemima,
- a istovremeno, generiše i rizik moralnog hazarada.

Značajan doprinos sistemskom reševanju problema visoko rizičnih kredita daće i smernice za restrukturiranje banaka INSOL Srbija, koje je usvojio Upravni odbor Udruženja banaka Srbije i koje su doatile punu podršku banaka u Srbiji. Reč je o poslovno etičkom kodeksu ponašanja, koji banake i drugi poverioci prihvataju po principu dobrovoljnosti i primenjuju u praksi. Cilj smernica je da se klijent restrukturira u najkraćem roku i vrati redovnom poslovanju, ali i da nastavi da servisira svoje obaveze. Ovakva praksa već je dala dobre rezultate u evropskim zemljama (Velika Britanija, Austrija). Smernice INSOL Srbija urađene su po modelu koji primenjuje Austrija, a koji je ocenjen kao primereniji uslovima na tržištu Srbije.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Trend ubrzanog rasta visoko rizičnih kredita u portfolijima banaka u Srbiji poslednjih godina, rezultirao je rigoroznijim pristupom banaka oceni kreditne sposobnosti klijenata, ali i stagnacijom ili nedovoljnim rastom obima kreditnih plasmana privrednom i javnom sektoru. Problem visoko rizičnih kredita vrlo brzo je dobio sistemsku dimenziju i ukazao na neophodnost da se restrukturiranje privrednog i javnog sektora sproveđe na sistemske nivo. U najkraćem mogućem roku. Set sistema mera morao bi imati u fokusu pre svega izvor koji generiše problem visoko rizičnih kredita-privredni sektor zemlje, ali bi istovremeno trebalo i da se nastavi proces unapređenja regulatornog okvira i podizanje nivoa efikasnosti sudske prakse, koja je takođe evidentirana kao jedan od vodećih generatora rasta rizičnog dela portfolija banaka.

Višedecenijsko oklevanje države da sproveđe restrukturiranje privrednog i javnog sektora rezultiralo je padom privredne aktivnosti, brojnim problemima poslovne i finansijske prirode koji opterećuju privredna i javna preduzeća, koja više nisu u mogućnosti da odgovore finansijskim obavezama prema kreditorima i drugim poveriocima. Visoko rizični krediti postali su snažan generator sistema rizika u Srbiji, a dalje oklevanje da se preduzmu mere na sistemske nivo, samo će pogoršati ionako tešku poziciju privrednog sektora, ali i doprineti da bankarski krediti više ne budu pokretači privrednog rasta.

BANKING SECTOR OF SERBIA – NON PERFORMING LOANS AND BUSINESS RISK

Abstract

Over the last years, banking sector of Serbia was operating in an environment of high business risk exposure, because his main client, economic sector of Serbia is having increasing difficulties in supporting the burden of long-term unresolved structural problems in a still substantial number of Serbian companies. Long term trend of economic activity decrease generated and accelerated credit risk growth and caused problems in collection of receivables and the non-performing loans increase. The problem had already long ago acquired its systemic dimension, and as such can only be solved on a systemic level.

The solutions of recovery of banks and economy, and for the sustainable economic growth, in the long run, require the implementation of systemic measures- in the field of restructuring of corporate sector overall, in the field of generating a more favorable business environment through the reform of the legal system and regulatory frame development, as well as, in raising the level of efficacy of the executive judicial practice.

Key words: *business risk, non-performing loans, systemic risk, restructuring process*

LITERATURA:

Foreign investors council (2014), “*White Book, Proposals for improvement of the business environment in Serbia*”, editors Prof MihailoCrnobrnja PHD and Foreign Investors Council

Foreign investors council (2013), “*White Book, Proposals for improvement of the business environment in Serbia*”, editors Prof MihailoCrnobrnja PHD and Foreign Investors Council

Matić, V. (2015), “*Bankarskisektor Srbije u 2014.godini, Analizafinansijskepozicije ifinansijskogrezultata*”, Bankarstvo, specijalnibroj, Udruženje banaka Srbije

Matić, V. (2014), “*Bankarskisektor Srbije u 2013.godini, Analizafinansijskepozicije ifinansijskogrezultata*”, Bankarstvo, specijalnibroj, Udruženje banaka Srbije

Matić, V. (2013), “*Bankarskisektor Srbije u 2012.godini, Analizafinansijskepozicije ifinansijskogrezultata*”, Bankarstvo, specijalnibroj, Udruženje banaka Srbije

Vukovic, V. and Domazet I. (2013), “*Non-Performing Loans and Systemic Risk: Comparative Analysis of Serbia and Countries in Transition CESEE*”, Industrija, Vol. 41, No. 4, 2013

Elektronski izvori:

<http://www.nbs.rs>

<http://www.worldbanak.org>

EKONOMSKI ASPEKTI STRANOG KAPITALA U BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE

Milan Vujović*

E-mail: milan.r.vujovic@gmail.com

Rezime

Višegodišnja globalna ekonomska i finansijska kriza razotkrila je brojne slabosti u funkcionisanju privrednog i ekonomskog sistema u svetu i zemlji, što se ogleda kroz pad domaćeg bruto proizvoda, proizvodnje, izvoza, te povećanje nezaposlenosti i rast zaduživanja prema inostranstvu. U odnosu na pretkrizni period došlo je do padu stranih ulaganja, veće opreznosti portfolio investitora i opadanja svetske trgovine. Radi toga, na međunarodnom planu neophodno je obezbediti efikasnije funkcionisanje finansijskih institucija i usmeravanje sredstava u programe koji će podstići posustalu privredu

Za brže rešavanje krize u našoj zemlji potrebno je kritički preispitati postojeći sistem, pre svega kroz utvrđivanje nove fiskalne, monetarne i bankarske politike. Akcenat treba staviti na rešavanje nelikvidnosti i gubitaka u realnom sektoru, stabilizaciju bankarskog sektora i podsticaj investicija u prioritetne grane privrede. Vreme virtualnih usluga u bankarstvu bez realne ekonomske vrednosti za korisnike je prošlo.

Stoga su neophodne promene u normativnom, institucionalnom i poslovnom sistemu, pre svega kroz donošenje savremenih zakona, organizovanje neophodnih institucija i stvaranje povoljnog ambijenta za poslovno bankarstvo. Inovacije zasnovane na konkurentnosti i kreiranju novih proizvoda i usluga u bankarstvu predstavljaju neophodan uslov za uspešno i dugoročno održivo poslovanje banaka.

Ključne reči: banka, bankarski sektor, strana ulaganja, tržište, ekonomska kriza

*

Član Odbora za ekonomske nauke SANU

1. GLOBALNA KRETANJA U EKONOMIJI I STRANA ULAGANJA

Globalna ekonomska i finansijska kriza razotkrila je brojne strukturne i institucionalne slabosti funkcionisanja svetske ekonomije, kao i neefikasnost sistema i mera ekonomske politika nacionalnih ekonomija. Dugoročno nije izgrađen održiv razvojni ekonomski sistem koji probleme pravovremeno identificuje i efikasno rešava. Kriza se ispoljila kroz pad gotovo svih pokazatelja o kretanju nacionalnih ekonomija, kao što su bruto domaći proizvod, proizvodnja, spoljnotrgovinska razmena, nezaposlenost¹. Socijalno raslojavanje i rastuće socijalne razlike uz nezaposlenost, posebno mladih, koja dostiže 50% u nekim državama stvara još veće nezadovoljstvo u društvu. Kako konstatuju P. Krugman² i Đž. Štiglic³ na delu je ekonomski sunovrat i svetska kriza nejednakosti, kao posledice dubokih strukturalnih problema globalne ekonomije. Njihovo širenje na mnoge države preti da preraste u veći društveni pokret, koji će probleme rešavati na neki drugi način. Na kreatorima razvojne i ekonomske politike je velika odgovornost da probleme pravovremeno identifikuju, efikasno rešavaju i otvaraju prostor za brži razvoj. Međutim, duže vremena međunarodne ekonomske organizacije (MMF, Svetska banka, Evropska unija) i nacionalne ekonomije prolaze kroz svojevrstan oblik „reformskog aktivizma“ koji je umesto rešavanja gorućih privrednih problema postao pratilac političkih borbi za vlast. Stoga dominira monopol političkih partija na vlasti i interesnih grupa koje ih podržavaju.

Prema P. Krugmanu⁴ po složenosti problema u ekonomiji i obuhvatu zemalja ovo je najveća kriza od velike ekonomske krize iz tridesetih godina prošlog veka, koju je Kejnz opisao kao hronično stanje nenormalno niske aktivnosti tokom dužeg vremenskog perioda. Takođe, Komisija za ispitivanje uzroka krize u SAD ocenjuje da su do krize doveli široki propusti u državnoj finansijskoj regulativi, sistemsko zanemarivanje odgovornosti i kršenje poslovne etike⁵. Time je dovedeno u pitanje funkcionisanje nacionalnih finansijskih sistema, međunarodnih ekonomske organizacija, te sistem slobodnog finansijskog tržišta.

¹ Udovički, K. (2013)

² Krugman, P. (2012), str.xiii

³ Štiglic, Đž. (2013), str.15

⁴ Krugman, P. Isto, str. xiv

⁵ Politika, (2011)

Kriza je pokazala da Evropska unija nije dovoljno uradila na ostvarivanju projekta The Markets in Financial Instruments Directive o ujedinjenju evropskog finansijskog prostora i harmonizaciji razjedinjenih nacionalnih regulativa u funkcionisanju tržišta kapitala. Iako je cilj MiFID-a jačanje konkurentnosti, transparentnosti, efikasnosti i integraciji evropskog finansijskog tržišta razvojem regulatornog okruženja uz visok kvalitet zaštite investitora i kreiranje novih tržišta i usluga višegodišnja kriza upućuje na potrebu preispitivanja pojedinih rešenja MiFID-a⁶.

Kriza je nastala slomom tržišta stambenih kredita u SAD, zbog deregulacije finansijskog tržišta i bankarskog sistema, te neefikasnosti regulatornih finansijskih organa na obezbeđenju zakonitosti u poslovanju privrednih subjekata. Tome je prethodila politika niskih kamatnih stopa centralne banke i poslovnih banaka, što je omogućilo visok rast hipotekarnih kredita po godišnjoj stopi od 10%. Istovremeno došlo je do odliva kapitala iz realnog sektora u finansijski sektor. Posledice toga su velika kreditna ekspanzija, pad cena nekretnina, emitovanje brojnih hartija od vrednosti i drugih finansijskih derivata bez realnog pokrića⁷. Kriza se proširila na ceo finansijski, realni i javni sektor i na tržišta van SAD. Sa rastom kamatnih stopa, uz opadanje štednje i sa padom kreditne sposobnosti veliki broj dužnika više nije bio u mogućnosti da uredno servisira kredite, što je povećalo ponudu nekretnina i smanjilo tražnju. U takvim uslovima mnoge banke su kredite prekomponovale u hartije od vrednosti koje su neke agencije visoko ocenjivale (najčešće AAA) i osiguravale od rizika. To je u javnosti stvaralo uverenje da se radi o kvalitetnim hartijama koje su plasirane na finansijskom tržištu. Međutim, pokazalo se da se radi o nelikvidnim hartijama, što je brojne investitore dovelo u velike ekonomске probleme.

Kada je Srbija u pitanju, državni organi, banke, osiguravajuće kompanije i druge organizacije pravovremeno nisu prepoznali rastuće probleme globalne ekonomije niti sagledali mogućnost njihovog prelivanja na našu zemlji. To je uticalo na pogoršanje poslovanja finansijskih i privrednih organizacija i na kašnjenje u izvršavanju obaveza prema poveriocima. Značajno su povećani gubici i smanjena je tražnja za bankarskim proizvodima i uslugama.

Kriza je prvenstveno obuhvatila zemlje koje su značajna sredstva investirale u američke banke, investicione fondove, osiguravajuća i hipotekarna društva i druge finansijske organizacije (Velika Britanija, Nemačka, Francuska, Kina, Japan, Rusija). To je uticalo na pad bruto domaćeg

⁶ Erić, D. i Đukić, M. (2012), str. 83.

⁷ Bošnjak, M. (2012), str.204.

proizvoda, proizvodnje, te rast spoljno-trgovinskog i budžetskog deficit-a i nezaposlenosti. Povećao se broj banaka, osigurajućih društava i kompanija koje sve teže posluju, a brojne i bankrotiraju.

Stoga, međunarodne organizacije poput Ujedinjenih nacija, Evropske unije, zemalja BRIKS-a i drugih zemalja preduzimaju niz aktivnosti na jačanju normi i pravila u finansijskom i bankarskom sektoru i osnivanju fondova za predupređivanje i rešavanje krize. Među fiskalne konsolidacije angažuju se velika sredstva u saniranje bankarskog sektora, osiguranja i pojedinih strateških kompanija. U tome prednjače SAD sa budžetskim paketom preko bilion dolara, zatim Velika Britanija sa 400 milijardi funti, te Nemačka, Francuska i Španija sa oko 820 milijardi evra. Evropska unija finansijski je podržala Grčku, Kipar i Portugal u rešavanju njihovih ekonomskih problema. Preduzimaju se i druge mere radi oporavka privrede, kao što je povećanje depozita uz garantiju države, osiguranje štednih uloga i dr. Opadanje kredititne aktivnosti razvijenih zemalja nepovoljno se odražava na zemlje centralne i istočne Evrope i na našu zemlju, koje su u velikoj meri zavisne od eksternog finansiranja i priliva stranog kapitala.

Najrazvijenije zemlje, okupljene oko grupe G-20 nastoje naći globalna rešenja za finansijsku krizu, ali o tome među njima nema dogovora. Socijalizacija gubitaka u zemljama posebno pogodjenim krizom nije dobila podršku od razvijenih zemalja, pre svega Nemačke i Velike Britanije. Radi zaštite svojih interesa, svaka zemlja nastoji samostalno da rešava krizu. S obzirom na globalizaciju bankarstva i realnog sektora kriza se ne može uspešno rešavati samo u okviru nacionalnih ekonomija. Rešenje treba tražiti u donošenju jedinstvenog program mera i aktivnosti međunarodne zajednice i nacionalnih država.

Strategijom "Evropa 2020" utvrđeni su sledeći prioriteti: prvi, razvoj ekonomije na znanju i inovacijama; drugi, efikasnije korišćenje resursa, i treći, podsticanje ekonomije, visoka stopa zaposlenosti i socijalna i teritorijalna kohezija. Lideri G-20 deklaracijom o oporavku privrede uveli su oštriju regulativu za bankarski sektor i pojačali nadzor nad globalnim finansijskim sistemom. Utvrđen je jedinstven nadzor nad 200 vodećih banaka unutar evrozone sa pravom na intervenciju i u preostalih 5.800 manjih banaka ukoliko. Generalna skupština UN formirala je međudržavnu radnu grupu za izradu ciljeva održivog razvoja, kao ključni korak za izradu razvojne agende planete posle 2015. godine.

Radi oživljavanja privrede, sprečavanja deflacji i spašavanja evra Evropska centralna banka donela je program od 1.100 milijardi evra, od

kojih će od marta 2015. do septembra 2016. godine mesečno ulagati po 60 milijardi evra u obveznice javnog i privatnog sektora članica evrozone i institucija Evropske unije⁸. To treba da poveća izvoz na tržišta evrozone, pospeši investicije na tržišta van Evropske unije i obezbedi nove investitore za ulaganje u profitabilne programe.

Zemlje BRIKS-a pokrenule su inicijativu da se protiv širenja krize deo državnih profita od 100 milijardi dolara združi u zajedničku razvojnu banku, koja će funkcionišati mimo pravila MMF-a i Svetske banke i osnuje zajednički krizni fond od 100 milijardi dolara za ispomaganje u slučaju novčanih nevolja⁹.

Grupa G20 donela je Brizbejnski akcioni plan¹⁰, u kome se konstatiuje da treba nastavaiti integriran pristup jačanju rasta i težište rada usmeriti na podršku globalnoj ekonomiji i razvijanju strukturne i investicione politike radi povećanja kratkoročnog i srednjoročnog rasta, zasnovanog na jačanju preduzetništva, konkurentnosti i inovacija, razvijanju javno-privatnog partnerstva, poreskom podsticaju za povećanje investicija, finansiranju malih i srednjih preduzeća, unapređenju institucionalnih i regulatornih okvira i stvaranju povoljnije investicione klime i otvaranju novih radnih mesta.

Međutim, dužnička kriza u Grčkoj ukazuje na zaoštrevanje odnosa između poverilaca i dužnika. Zahtevi kreditora iz evrozone o rigoroznoj štednji i bezuslovnom izvršavanju dospelih obaveza prema poveriocima nisu prihvaćeni od grčkog naroda, koji se na referendumu izjasnio protiv takve politike. Od poverilaca se traži novi reprogram dugova, što ne nailazi na podršku u Evropskoj uniji. Time se poveroci i međunarodne finansijske organizacije (MMF, ECB, Evropska komisija) nalaze pred novim izazovom, imajući u vidu posledice koje grčka kriza može imati na okruženje. Rešenja treba tražiti kroz dogovor poverilaca i dužnika, koji će Grčkoj obezbediti konsolidaciju duga radi servisiranja obaveza i funkcionisanje privrede.

S obzirom da u našoj zemlji posluju četiri grčke banke sa značajnim učešćem od 14,9% u ukupnom kapitalu bankarskog sektora, Narodna banka Srbije donela je posebne mere za pojačano praćenje i ograničenje transakcija banaka sa većinskim grčkim kapitalom u zemlji sa matičnim bankarskim grupacijama. Mere imaju za cilj preventivno delovanje i obezbeđenje zaštite deponenata i stabilnost bankarskog i finansijskog sistema¹¹.

⁸ ECB Economic Bulletin, (2015)

⁹ Politika, (2013), str.2

¹⁰ Brizbijenski akcioni plan, (2015), str. 150-162

¹¹ Politika, (2015), str.13.

2. MERE EKONOMSKE POLITIKE I PRILIV STRANIH ULAGANJA

Tranzicija u privredi pokrenula je i promene u finansijskom sistemu kroz izgradnju zakonskih i institucionalnih uslova na finansijskom tržištu radi većeg priliva stranog kapitala, razvoja novih proizvoda i usluga i povećanja investicione aktivnosti¹². Privatizacijom društvenih preduzeća otvoren je proces za korporativno organizovanje i upravljanje u privredi i jačanje akcionarskog aktivizma na tržištu kapitala, posebno tržištu akcija. Ekonomskom politikom prioritet je usmeren na razvoj sektora proizvoda i usluga iz finansija, bankarstva, osiguranja i trgovine na račun realnog sektora privrede, tako da sadašnji nivo industrijskog razvoja Srbije jedva dostiže 40 odsto iz 1989. godine¹³. Time su stvoreni uslovi za razvoj novih institucija, privrednih društava i preduzetnika sa kreiranjem novih proizvoda i usluga. To treba da jača konkureniju, podstakne inovacije, unapredi korporativno upravljanje i poveća priliv stranog kapitala.

Zahtevi za više investitora sa stranim kapitalom na domaćem tržištu, uz savremenu organizaciju rada, profesionalizam u radu, širi assortiman inovacija, nove proizvode i visoku tehnološko-informativnu opremljenost postaju sve aktuelniji¹⁴. To treba da ubrza tržište kombinovanih bankarskih usluga u investicionom, elektronskom i bankosiguranju i korporativnom upravljanju¹⁵. Međutim, globalna kriza u mnogim zemljama generiše rast javnog duga, manji privredni rast, povećanje nezaposlenosti i povlačenje kapitala u matične zemlje, što utiče na smanjenje stranih direktnih investicija. Time se sužava prostor za veće ulaganje stranog kapitala u bankarski sektor i povećava opreznost portfolia investitora za ulaganje na nova tržišta.

Radi bržeg rešavanja ekonomske krize u Srbiji se kritički preispituje razvojna strategija sa ekonomskom politikom u fiskalnom, monetarnom i bankarskom sistemu, ekonomskim odnosima sa inostranstvom, zapošljavanju i drugim oblastima¹⁶. Akcenat je stavljen na reinvesticiju privrede, jer model industrijskog razvoja zasnovan na stranim investicijama i pasivnoj državi ne daje rezultate, niti se sa strane investicijama može upravljati¹⁷.

¹² Vujović, M. (2002), str.208.

¹³ Vujović, M. (2006), str. 647.

¹⁴ Vujović, M. , Musabegović, I. i Vasić, O. (2008), str. 190-192.

¹⁵ Medan, V. (2008), str. 316-319.

¹⁶ Fiskalna strategija,(2012)

¹⁷ Petrović, P, (2013), str.11.

Rešavanje problema u privredi i bankarskom sektoru predstavlja prioritetan zadatak države i njenih organa. Težište je na promenama u normativnom, institucionalnom i poslovnom sistemu kroz nova zakonska rešenja zasnovana na iskustvima razvijenih zemalja i Evropske unije i organizovanju institucija bitnih za funkcionisanje privrede. Poslovni sistemi u bankarstvu i drugim delatnostima treba da funkcionišu na osnovu zakonitosti, poslovne etike i efikasnosti. Povećanjem efikasnosti svojih funkcija država treba da stvari povoljniji poslovni ambijent za privrednu.

Ciljevi ekonomске politike Vlade Republike Srbije za srednjoročni period usmereni su na¹⁸:

-uspostavljanje makroekonomске stabilnosti kroz mere fiskalne konsolidacije i jačanje stabilnosti finansijskog sektora, i

-otklanjanje prepreka za rast privredne aktivnosti i konkurentnosti kroz sveobuhvatne strukturne reforme.

Ekonomski politika se zasniva na:

-snižavanju javnih rashoda, fiskalnog deficitia i javnog duga u BDP,

-jačanju poreske discipline, poboljšanju naplate poreza i smanjenju sive ekonomije,

-jačanju dugoročne fiskalne održivosti kroz sprovođenje strukturnih reformi, posebno reforme javnog sektora.

Strukturne reforme radnih odnosa, poreske politike, smanjivanja administrativnih barijera i drugih oblasti treba da doprinesu finansijskoj konsolidaciji, stabilizaciji privrede, smanjenju spoljnotrgovinskog i budžetskog deficitia i javnog duga. Povećanje investicija u industriji, poljoprivredi, infrastrukturi, saobraćaju i drugim granama treba da obezbedi veću zaposlenost i ekonomski napredak zemlje. U tome sve veću značaj treba da imaju i strana investiciona ulaganja u proizvodne programe, privatizaciju preduzeća sa tržišnom perspektivom i otvaranje novih tržišta za proizvode. Rešenja treba tražiti i u racionalnijem korišćenju budžetskih sredstava poreskih obveznika rasutih po brojnim fondovima, agencijama i drugim službama. Njihovom mobilizacijom kroz nove finansijske organizacije poput razvojne banke¹⁹ stvaraju se uslovi za efikasnije upravljanje i usmeravanje tih sredstava u kapitalne projekte.

Rezultati fiskalne konsolidacije u prvoj polovini ove godine ukazuju na manji budžetski deficit, rast industrijske proizvodnje, izvoza, investicija i

¹⁸ Fiskalna strategija, (2014), str. 2. i 3.

¹⁹ Vujović, M. (2013), str.6.

unutrašnje potrošnje, te na potrebu istrajnosti na merama koje će obezbediti održivost privrednog rasta na duži rok. Međutim, mere Vlade ne mogu se zasnovati samo na smanjenju penzija i plata u javnom sektoru, već teret krize treba ravnomerno rasporediti na sve činioce u društvu.

3. EKONOMSKI ASPEKTI BANAKA SA VEĆINSKIM STRANIM KAPITALOM

Reforma bankarskog sektora praćena vlasničkim promenama, internacionalizacijom akcionarstva i uvođenjem korporativnog upravljanja, karakteriše sa značajnim smanjivanjem domaćeg u korist povećanja inostranog kapitala, odnosno povećanjem privatnog u odnosu na društveni i državni kapital. Te promene zahtevaju efikasnije i profitabilnije poslovanje, brže uključivanje u savremene tokove kapitala, kreiranje novih proizvoda i pružanje kvalitetnih usluga privredi i stanovništvu. Privatizacija banaka sa većinskim državnim vlasništvom isključivo je realizovana preko banaka sa stranim kapitalom, te velikim porastom tražnje privrede i stanovništva za kreditima i povećanjem depozita. Ti procesi se i dalje odvijaju na našem tržištu kroz prodaju preostalog državnog paketa akcija u bankama, zatim kroz spajanje i integrisanje sa drugim bankama na domaćem ili stranom tržištu, tako da danas u zemlji funkcioniše 29 banaka, od kojih je 21 banka sa većinskim stranim kapitalom. .

U poslednjih nekoliko godina u Srbiji je došlo do promene strukture vlasništva u bankarskom sektoru. Tokom trajanja ekonomske krize nacionalne ekonomije preokupirane su rešavanjem problema u privredi, bankarstvu i drugim granama. Posebno je na udaru bankarski sektor koji kapital pretežno ulaže u pokretanje posustale privrede, a kroz integracije, spajanje i pripajanje sa drugim bankama u jačanje bankarskog sektora. Za našu zemlji veoma je značajan ekstrni rizik vezan za pogoršavanje geopolitičkih tendencija i njihov uticaj na finansijske, spoljnotrgovinske i energetske tokove. Nepovoljne tendencije u Evropskoj uniji oko dužničke krize u Grčkoj i drugim zemljama imaće uticaja na usporavanje izvoza i kapitalnih priliva zemalja centralne i istočne Evrope kao i moguće povećavanje troškova zaduživanja. U pretkriznom periodu u našoj zemlji učešće direktnih stranih investicija na godišnjem nivou iznosilo je 6,0% BDP, dok je tokom trajanja krize priliv pao na 3,6% BDP.²⁰ Stoga, oporavak privrede u velikoj meri zavisiće od brzine oporavka

²⁰ Gligorić, M. (2014), str.270-271.

evro zone i ekonomije regiona i po tom osnovu povećanja inostrane tražnje i priliva stranog kapitala. Time se sužava prostor za kapitalna ulaganja na međunarodnom tržištu kapitala, što predstavlja ograničavajući faktor za veći prliv stranog kapitala u naš bankarski sektor. Radi toga banke su prinudene da rešenja za povećanje efikasnosti i konkurentnosti u poslovanju traže na tržištu akcija banaka, te kroz fuzije i akvizicije na domaćem i stranom tržištu (Tabela 1). Do tih procesa dolazi radi povećanja tržišne snage, smanjenja troškova i rizika u poslovanju, povećanja konkurentnosti i ekonomske efikasnosti, proširivanja na nova tržišta i kreiranje novih proizvoda i usluga²¹. Ti procesi odvijaju se i u našim bankama, obzirom da je najveći deo bankarstva internacionalizovan i uključen u međunarodne tokove kapitala (Tabela 1).

Tabela 1: Oblik osnivanja i privatizacije banaka sa većinskim stranim kapitalom

Banke	Oblik osnivanja i privatizacije	% Učešća	Nova banka
Delta banka a.d.	berza	100%	Intesa banka Italija
Panonska banka a.d.	tender	100%	Saopao banka Italija
Novosadska banka a.d.	tender	100%	Erste banka, Austrija
PPB/LHB banka	dokapitalizacija	100%	NLB LHB banka
Kontinental banka a.d.	tender	100%	NLB, Slovenija
Kulaska banka a.d.	berza	100%	
Niška banka a.d.		100%	
Cepter banka a.d.		100%	OTP banka
Findomestic banka a.d.		100%	
Vojvođanska banka a.d.	tender	100%	NBG Grčka
Atlas banka a.d.	berza	100%	Pireus banka a.d.
A banka a.d.	direktna prodaja vlasnika	100%	KBC banka Belgija
Jugobanka a.d.	tender	100%	Alfa banka a.d.
Meridian banka a.d.	grinfield	100%	CreditAgricoleBank
Credi banka a.d.	berza	100%	NKBM

²¹ Ćirović, M. (2001), str. 287-289.

KBC banka a.d.	berza	100%	TelenorGrup/ Telekom banka
Dunav banka/MTS banka a.d.	berza	100%	Telekom a.d./ Dunav osiguranje
Hipo Alpe Adria banka a.d.	grinfield	100%	Hipo Alpe Adria Austrija
Centro banka a.d.	berza	100%	Laiki banka/Marfin banka a.d.
Raiffeisen banka a.d.	grinfield	100%	Raiffeisen banka Austrija
Societe Generale Bank a.d.	grinfield	100%	SGB Grup Francuska
Volks banka a.d.	berza	100%	SBERBANK Rusija
ProCredit banka a.d	grinfield	100%	ProCredit Holding,KFW, EBRD,FMO,COMMBANK
Mira banka a.d	grinfield	100%	UAE, Dubai
OPORTUNITY banka	grinfield	100%	SAD
HVB banka/Exim banka a.d.	grinfield	100%	UniCredit Banka
Moskovska banka a.d./ VTB banka a.d.	grinfield	100%	Moskovska banka Moskva/ VTB Banka Moskva
Čačanska banka a.d	berza	100%	HALK BANK Turska
Eurobank EFG	grinfield	100%	Eurobank EFG

Vlasničke i organizacione promene u bankama sa većinskim stranim kapitalom u Srbiji u poslednjih desetak godina odvijale su se kroz: a) osnivanje nove banke-grinfield licenca, b) berzansku kupovinu većinskog paketa akcija,

c) tendersku kupovinu paketa akcija državnih banaka, d) pripajanje i spajanje jedne ili više banaka.

Dobijanjem grinfeld licence osnovane su Raiffeisen banka, Hipo Alpe Adria banka, Societe Generale Bank, ProCredit Bank, Mira bank, Oportunity bank, HVB banka, Moskovska banka.

Izborom strateškog partnera kroz tendersku kupovinu većinskog paketa akcija u državnom vlasništvu na naše tržište došle su Saopao banka, Nova ljubljanska banka, Nacionalna banka Grčke, Erste banka, Credit Agricole banka.

Kupovinom većinskog paketa akcija domaćih banaka na berzi došle su Intesa banka, OTP banka, Pireus banka, KBC, NKBM, Telenor banka, MTS banka, Marfin banka, SBER banka i HALK banka.

Akvizicijama u inostranstvu, spojene su Intesa banka i Saopao banka; Volks banka i SBER banka i Findomestic banka i OTP banka. Na domaćem tržištu HTB BANKA pripojila je Exsim banku koja posluje pod imenom Uni Credit Bank Srbija.

Dokapitalizacijom Prve preduzetničke banke LHB BANKA kao članica NLB BANKE postala je njen većinski vlasnik pod nazivom NLB LHB banka u Beogradu.

OTP banka Srbija nastala je spajanjem tri srpske banke (Niška banka, Zepter banka i Kuliska banka), koje je prethodno kupila OTP banka iz Budimpešte. Tokom ove godine OTP banka Srbija preuzela je Findomestic banku u Srbiji kupovinom akcija koje su bile u vlasništvu BNP Pariba banke.

Telekomunikaciona kompanija Telenor kupila je 100% akcija KBC banke u Beogradu i osnovala Telenor banku, radi razvijanja elektronskog bankarstva, mobilnih finansija i bankarskih usluga na tržištu²².

SBERBANK GRUPA iz Moskve preuzela je mrežu Folksbanke u centralnoj i istočnoj Evropi sa novim nazivom SBERBANK Evropa u Beču. Tom akvizicijom Folksbanka u Srbiji je postala SBER banka u Srbiji.

Kupovinom akcija Republike Srbije, Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Međunarodne finansijske korporacije (IFC) i Beogradske banke u stečaju turska banka HALK banka za 10,1 milion evra postala je vlasnik 76,74% akcionarskog kapitala Čačanske banke²³.

Promene u vlasničkoj strukturi bankarskog sektora otvorile su nove procese u razvoju bankarstva, kroz veće učešće stranog akcionarskog kapitala,

²² Fredhajm, U. (2013) str. 30-31.

²³ <http://cacanskabanka.co.rs>

promenu upravljačke strukture, razvijanje nove poslovne filozofije, odnosno profitabilnije poslovanje. To je na domaće tržište unelo i dodatni kapital, nove bankaarske proizvode i otvorilo mogućnosti za veće kreditne aranžmane i investicionu aktivnost. Dolaskom stranih banaka značajno je proširena mreža bankarskog sektora, posebno u poslovima sa stanovništvom, proširivanjem asortimana i kvaliteta usluga, primeni savremenih znanja, unapređenju nove organizacije i tehnologije rada i povećanom zapošljavanju. Pored toga, rastuća konkurenca u bankarskom sektoru naročito sa većim prisustvom banaka sa stranim kapitalom, primorava banke da pored kamatne politike, sve više primenjuju i druge oblike za zadržavanje postojećih i pridobijanje novih korisnika za svoje usluge. U tome sve veću ulogu ima primena savremenih informacionih sistema i marketing koncepta u banci, kao podrška menadžmentu u donošenju poslovnih odluka²⁴.

Tabela 2. Bankarski sektor Srbije u 2014. Godini

Broj banaka	Aktiva		Kapital		Mreža		Zaposleni		
	Mil RSD	Učešće %	Mil RSD	Učešće %	Br. posl. jedinica	Učešće %	Br zaposl	Učešće %	
Banke u vlasništvu domaćih lica	8	758	25,6%	155	25,2%	526	29,4%	6.386	25,4%
Državne	6	571	19,3%	97	15,7%	465	26,0%	5.621	22,4%
Privatne	2	187	6,35	68	9,5%	61	3,4%	762	3,0%
Banke u vlasništvu stranih lica	21	2.21	74,4%	459	74,8%	1.261	70,6%	18.723	74,6%
Italija	2	738	24,9%	160	26,1%	255	14,3%	4.114	16,4%
Austrija	3	440	14,8%	98	16,0%	210	11,8%	3.396	13,9%
Grčka	4	418	14,1%	92	14,9%	322	18,0%	4.894	19,5%
Francuska	3	304	10,2%	46	7,5%	215	12,0%	2.596	10,4%
Ostali	9	310	10,4%	63	10,3%	259	14,5%	3.723	14,8%
Ukupno bankarski sektor	29	2.97	100%	614	100%	1.787	100%	23.106	100%

Izvor: Narodna banka Srbije

²⁴ Vujović, S. (2003), str. 269.

U Srbiji je u periodu od 2001. do 2014. godine broj banaka smanjen sa 86 na 29, pri čemu je udeo banaka stranih akcionara u ukupnom broju banaka povećan sa 12 % u 2001. na 72,4% u 2014. godini, dok je njihov udeo u aktivi bankarskog sektora povećan sa 13,2% na 74,4 %, i u kapitalu sa 15,7 % na 74,8 %, a po broju poslovnih jedinica strane banke učestvuju sa 70,6% i broju zaposlenih sa 74,6% (Tabela 2)²⁵. Republika Srbija je većinski vlasnik u šest banaka, sa učešćem u ukupnoj aktivi bankarskog sektora sa 19,3%, u kapitalu sa 15,7%, mreži poslovnih jedinica sa 26,0% i broju zaposlenig sa 22,4%. Dominantno učašće u bankarskom sektoru Srbije imaju banke sa većinskim stranim kapitalom sa učešćem od 74,4%, i to banke sa kapitalom iz Italije (26,1%), Austrije (16%), Grčke (14,9%), Francuske (7,5%) i ostali sa 10,3%.

U Srbiji posluje šest predstavništava stranih banaka i to: AKB EUROAXIS BANKA, MoskvA, ATLAS banka a.d. PodgoricA, SITIBANK n.a. SAD, COMMERCBANK AKTIENGESELLSHAFT, Franfurkt i HALK BANK, Skoplje, koji obavljaju poslove promocije poslovne politike matičnih banaka, istraživanja tržišta i aranžiranja kreditnih poslova sa klijentima.

Prema pokazateljima o koncentraciji i konkurenčiji u bankarskom sektoru stanje je sledeće (Tabela 3)²⁶:

Tabela 3. Pokazatelji koncentracije i konkurenčije

	Prvih 5 banaka	Prvih 10 bana-ka	HH
	Učešće u %		
Aktiva	53,6	76,3	794
Krediti (ukupno)	53,9	75,4	771
Krediti stanovništvu	49,0	75,7	715
Krediti privrednim društvima	55,4	76,1	779
Depoziti (ukupni)	52,5	77,5	818
Depoziti stanovništva	55,4	80,5	903
Prihodi (ukupni)	49,9	75,5	719

²⁵ NBS, (2015), str. 3.

²⁶ NBS, Isto, str.4.

Prihodi od kamata	51,1	74,4	736
Prihodi od naknada	56,3	79,1	849

Izvor: Narodna banka Srbije

Sa stanovištva koncentracije i konkurenčije, prema vrednosti Herfindal-Hiršmanovog indeksa bankarski sektor Srbije ostaje konkurentno segmentiran u svim ključnim kategorijama, obzirom da su sve vrednosti ovog pokazatelja ispod 1.000. Najviši nivo koncentracije nalazi se u kategorijama depozita, pre svega stanovništva i prihoda od naknada.

Deset najvećih banaka prema neto bilansnoj aktivi učestvuje sa 76,3% u ukupnoj aktivi bankarskog sektora i sa 75,4% i 77,5% u ukupnim kreditima i depozitima bankarskog sektora. Među deset najvećih banaka u Srbiji nalazi se sedam banaka sa većinskim stranim kapitalom, a sa učešćem od 15,9% u ukupnoj bilansnoj aktivi najveća banka je Banka Intesa a.d., zatim Komercijalna banka a.d. sa 13,7%, Unicredit Bank Srbija a.d. sa 8,9% i Raiffeisen Banka a.d. i Societe Generale banka a.d. sa po 7,5%.

4. MOTIV STRANIH BANAKA ZA INVESTIRANJE

Ulaganje stranih investitora u bankarski sektor motivisano je većim prisustvom na novim tržištima koja imaju perspektivu brzog i dugoročno održivog rasta, za širenje mreže predstavnštava, filijala, ekspozitura, te povećanom tražnjom za proizvodima i većim plasmanom kapitala u profitabilne razvojne projekte. Modele za ulaganje stranog kapitala čine grifild investicije, dokapitalizacija, trnderska kupovina državnog paketa akcija i berzansko tržište akcija. Ekonomski efekti ulaganja ogledaju se kroz kreiranju tržišne i poslovne filozovije, povećanje profitabilnosti poslovanja, unošenje višegodišnjeg iskustva i razvijanje kulture akcionarstva, primenu novih tehnologija, uvođenje finansijskih inovacija, bolju ponudu i širi assortiman proizvoda/usluga, unapređenje konkurentske klime i razvijanje poslovne etike.

Motivi za internacionalizaciju akcionarskog kapitala u bankarskom sektoru Srbije zasnivaju se na²⁷:

²⁷ Vujović, M. i Hanić, H. (2011), str. 385-386.

- Racionalnijem korišćenju resursa banaka: kapitala, ljudskih i informatičkih i drugih resursa, bolje upravljanje, viši nivo kvaliteta i veća dostupnost bankarskih usluga, šira mreža poslovnih jedinica

- Poboljšanju tržišnog rejtinga banaka: bolji korporativni imidž, veća stabilnosti i viši nivo poslovnosti u pružanju usluga, veće poverenje klijenata i šira integrisanost u međunarodne tokove kapitala

- Snižavanju stope rizika: identifikovanje političkih, ekonomskih i drugih činioca koji negativno utiču na devizni, kamatni, operativni i ukupni rizik poslovanja, upravljanje rizikom, zaštita od rizika i efikasnija kontrola.

- Efikasnijem upravljanju odnosima sa klijentima: uspostavljanje, održavanje i razvoj dugoročnih odnosa sa najkvalitetnijim klijenatima koji imaju najveću (dugoročnu) vrednost za banke, te kreiranje efikasnijih tržišnih i poslovnih strategija i sl

Međutim, eskaliranje finansijske i ekonomske krize, od druge polovine 2008. godine, ukazalo je na probleme u svetskoj ekonomiji i nepovoljne efekte internacionalizacija kapitala. To se ogleda kroz povlačenje kapitala u zemlje iz kojih je investiran. Najnovija iskustva ukazuju da su gotovo sve zemlje orijentisane na samostalno rešavanje krize. Za te potrebe izdvajaju se velika novčana sredstva. Napor razvijenih zemalja na stvaranju saveza, grupacija i integracija uglavnom ostaju na deklarativnom nivou, bez konkretnih mera i akcija. U tim uslovima Srbija, ma koliko zavisila od drugih, mora raditi na jačanju ekonomije. Rešenje za održiv privredni rast pretpostavlja primenu sistemskih mera na restrukturiranju privrede, stvaranju povoljnijeg poslovnog ambijenta i sprovođenju novih dokapitalizacija, spajanja i pripajanja banaka²⁸.

ZAKLJUČAK

Promene u vlasničkoj strukturi bankarskog sektora otvorile su nove procese u razvoju bankarstva kroz učešće stranog akcionarskog kapitala, promenu upravljačke strukture i razvijanje nove poslovne filozofije. Na domaće tržište uneti su dodatni kapital, novi proizvodi i veća kreditna i investiciona aktivnost. Proširena je mreža organizacionih delova banaka na nova tržišta, povećan je assortiman, kvalitet i efikasnost bankarskih usluga, primenjeno savremeno znanje, unapredena organizacija i tehnologija rada. Rastuća konkurenca u bankarskom sektoru primorava banke da pored kamatne politike, primenjuju i druge mere za zadržavanje postojećih i pridobijanje novih korisnika usluga.

²⁸ Matić, V. (2015), str. 33.

Obzirom na smanjen priliv stranih investicija, otežano obezbeđenje dodatnog kapitala na međunarodnom tržištu, te veliku neizvesnost njihovog rasta u skorije vreme, nosioci ekonomske politike treba da donose mere koje će doprineti restrukturiranju, modernizaciji i porastu investicija u sektorima koji imaju tržišnu vrednost. Treba imati u vidu da strateški razvojni projekti multiplikatorski doprinose većem angažovanju malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, te povećanju zaposlenosti.

Kriza je u prvi plan istakla redukovanje svih virtuelnih proizvoda i usluga koji nemaju realnu vrednost za korisnike i ne doprinose napretku društva. To prepostavlja redefinisanje razvojne politike banaka i mera koje se donose za njeno ostrvarivanje. Izlazak iz ekonomskog sunovrata i svetske krize nejednakosti treba ostvariti kroz koordinaciju nacionalnih ekonomija i međunarodne zajednice na ulaganje kapitala u programe koji otvaraju perspektivu za brži razvoj.

Dugoročno održiv privredni razvoj mogu ostvariti oni privredni subjekti koji prate savremena naučno-tehnološka dostignuća i inovacije u društvu i strategiju razvoja zasnivaju na programima koji kreiraju konkurentne tržišne proizvode. Inovacije zasnovane na konkurenčnosti proizvida i usluga u bankarskom sektoru predstavljaju conditio sine qua non za razvoj i uspešno poslovanje.

ECONOMIC ASPECTS OF FOREIGN CAPITAL BANKING SEKTOR IN SERBIAN

Abstract

Perennial economic and financial crisis disclosed many weaknesses in functioning of economic system in one country, which is evident in falling of GDP, production, export as well as in increasing of unemployment and external debt. For quicker solving of crisis it is needed to review actual system, mostly through out new fiscal, monetary and banking policy. The important thing is solving problem of liquidity and losses in banking industry. Decreasing of demand for banking services was influenced by problems in real sector and declining of social standards. Time of virtual services in banking industry without real economic value for users has passed away. Therefore, changes in normative, institutional and business system are necessity, above all by adopting modern laws, then by organizing necessary institutions and by creating a favorable

atmosphere for business banking. Innovations based on competitiveness and creation of new banking products and services present necessary condition for successful, longterm and sustainable operations of banks.

Key words: *Bank, banking sector, foreign capital, economic crisis*

LITERATURA

Bošnjak, M. (2013), „*Globalna kriza 2008-2012. i (neo)liberalizam*“, Globalna kriza i ekonomski nauka, Akademija ekonomskih nauka, Beograd, str.204.

„*Brizbejnski akcioni plan novembar 2014*“ (2015), preveo Dragoslav Vuković, Bankarstvo, Beograd, br.1. str.148.

Ćirović, M. (2001), „*Bankarstvo*“, Bridge Company, Beograd

Erić, D. i Đukić, M. (2012), „*Finansijska tržišta u uslovima krize*“, Institut ekonomskih nauka, Beogradska bankarska akademija, Beograd, str.83.

„*Fiskalna strategija za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu*“ (2012), Vlada Republike Srbije, Beograd, str. 3.

„*Fiskalna strategija za 2015. sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu*“, (2014), Vlada Republike Srbije, Beograd, str. 2 i 3.

„*Economic Bulletin*“ (2015), ECB, Franfurkt, Issue 4.

Fredhajm, U. (2013), „*Mobilni umesto ekspoziture*“, NIN, Beograd, br. 3253. str.30-31.

Gligorić, M. (2014), „*Priliv stranih direktnih investicija u Srbiju: Novi izazovi u periodu krize*“, u Monografiji Ekonomski politika Srbije u 2014, Ekonomski fakultet, Beograd, str.270-271.

Hanić, H. i Vujović, M. (2011), „*Internationalization of the Shareholder Capital in Banking sector in Serbia*“, InternationalCenter for Promotion of Enterprises, Ljubljana, Slovenia, editors, Štefan B. Š., Erić, D., Rečepagić S. i Stošić, p. 375-386.

<http://cacanskabanka.co.rs>

Krugman P. (2012), „*Okončajte ovu depresiju, odmah*“, Interkomerc, Beograd, xiii

Matić, V. (2015), „*Bankarski sektor Srbije u 2014. godini*“, Bankarstvo, specijalan broj, Udruženje banaka Srbije, Beograd, str. 33.

Medan, V. (2008), *Bankarski kanali distribucije i proizvodi osiguranja*, Tržište bankarskih proizvoda i usluga u Srbiji i zemljama u okruženju, redaktori., Hanić, H i Vuković, V., Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd, str.316-319.

MiFID-Direktiva 2004/39/EC (2004), Evropski parlament, Savet Evrope

NBS, (2015), „*Bankarski sektor u Srbiji*„, jun, Beograd

Petrović, P (2013), »*POLITIKA*«, Beograd, 12.maj, str.11.

„*Politika*«, (2013), Beograd, 27.mart, str. 2.

Stiglic Dž. (2013), “*Postkrizne krize*“, Danas, Beograd, str.15.

Tabaković, J. (2015), „*Politika*“, intervju, Beograd, str.13.

Udovički, K. (2013), „*Globalna kriza 2008/2009: Nerešeno pitanje*“, NDES-Akademija ekonomskih nauka, Beograd

Vujović, M. Musabegović, I. i Vasić, O. (2008), “*Priliv stranog kapitala u banke i kreiranje novih proizvoda*”, Monografija, Tržište bankarskih proizvoda i usluga u Srbiji i zemljama u okruženju, red., Hanić, H. i Vuković, V. Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd, str.190-192.

Vujović, M. (2010), “*Tranzicioni procesi u bankarskom sektoru u uslovima ekonomske krize*”, SANU-Odbor za ekonomske nauke, Beograd,

Vujović, M. (2006), “*Razvoj novih finansijskih proizvoda i mogućnosti zapošljavanja*“, Ekonomski vidici, Društvo ekonomista Beograda, Beograd, br.4. str. 647.

Vujović, M. (2002), „*Put u akcionarstvo*“. VEDES, Beograd,

Vujović, S. (2003), „*Bankarska informatika*“, Univerzitet „Braća Karić“, Beograd,

ZNAČAJ RAZVOJA TERMINSKOG TRŽIŠTA ZA PRIVREDU SRBIJE

Vlado Kovačević*

E-mail: vlado.kovacevic@minpolj.gov.rs

Vladimir Zakić**

E-mail: zakic@agrif.bg.ac.rs

Zorica Vasiljević***

E-mail: vazor@agrif.bg.ac.rs

Rezime

U radu je analiziran uticaj tržišta derivatnih ugovora na unapređenje privrednog ambijenta u Republici Srbiji.

Povećana volatilnost cene roba, kamatnih stopa, kursa valuta, klimatskih faktora i sl. uslovljava da su privredni subjekti u svetskim okvirima i Srbiji izloženi visokom riziku poslovanja. Na razvijenim derivatnim tržištima privredni subjekti mogu upravljati rizicima promena cena, kamata, valutnih kurseva, količine padavina, sume temperatura u određenom vremenskom periodu.

I pored zakonske mogućnosti da se uspostavi terminsko trgovanje, berzansko i vanberzansko derivatno trgovanje nije uspostavljeno u Srbiji.

Rezultati rada pokazuju da bi uspostavljanje berzanskog i vanberzanskog trgovanja terminskim ugovorima imalo izražen pozitivan uticaj na privredni ambijent Srbije. Potrebno je da zakonski okvir koji reguliše ovu oblast prati EU regulativu, posebno u oblastima regulisanja rada klirinških kuća i regulisanja vanberzanskog tržišta.

Ključne reči: *derivatne berze, hedžing strategije, fjučers ugovori, opcioni ugovori*

* Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine R. Srbije

** Docent, Univerzitet u Beogradu – Poljoprivredni fakultet

*** Redovni profesor, Univerzitet u Beogradu – Poljoprivredni fakultet

UVOD

Jedna od osnovnih karakteristika savremenog poslovanja je dinamičnost i povećanje stepena neizvesnosti u poslovanju. Novčani tok (*Cash flow*) preduzeća neprekidno je izložen promenama cena proizvoda i inputa, poreskih i kamatnih stopa, troškova rada, valutnih kurseva, nepovoljnom dejstvu prirodnih faktora i sl. Kao posledica ovakvih pojava javila se potreba za razvojem finansijskih instrumenata čijom primenom bi se poslovanje učinilo izvesnijim. Iz tog razloga u poslednje četiri decenije došlo je do snažnog razvoja derivatnih tržišta, koja privrednim subjektima u razvijenim tržišnim privredama omogućavaju primenu različitih hedžing strategija. Na ovaj način hedžeri mogu vršiti transfer rizika promene cena aktive na koju su kreirane izvedene hartije od vrednosti na špekulantе koji prihvatanjem rizika očekuju da će ostvariti određeni profit (Zakić & Kovačević, 2012).

Na derivatnim berzama trguje se izvedenim hartijama od vrednosti. Vrednost izvedenih hartija od vrednosti se izvodi iz vrednosti druge aktive odakle i potiče naziv "izvedene hartije od vrednosti" i "derivati". Izvedene hartije od vrednosti kreirane su na veliki broj različitih vrsta aktive kao što su: metali, energenti, poljoprivredni proizvodi, akcije, kamatne stope, strane valute, indeksi, vremenski pokazatelji i dr. Ove hartije od vrednosti nose naziv i terminski ugovori s obzirom da se realizacija trgovanja po ovim ugovorima događa u budućem periodu (Chisholm, 2010).

U osnovi izvedenih hartija od vrednosti nalazi se neka druga vrsta osnovne aktive: roba, devize, kamatne stope, druge hartije od vrednosti, vremenski pokazatelji ili indeksi. Promena cene osnovne aktive utičaće na kretanje cene ovih hartija. Za derivate se vezuje pojam „*terminsko trgovanje*“ koji ima niz karakteristika koje ga razlikuju od promptnog (*spot, casa*) trgovanja. Za razliku od promptnih poslova gde se transakcija završava odmah ili najkasnije za 2-5 dana, terminski karakter obavljanja transakcija podrazumeva postojanje određenog roka izvršenja. Postoji i razlika u pogledu fizičke isporuke aktive koja je u podlozi terminskog ugovora i to u smislu da se kod promptnih poslova ciklus trgovine obavezno završava isporukom robe, dok terminske poslove ne mora obavezno da prati isporuka aktive, već se ugovor može izvršiti i finansijskim poravnanjem.

Privredni ambijent u Srbiji se dugi niz godina razvijao u okviru takvog privrednog sistema u kome je bilo dosta elemenata planske poljoprivrede. Nakon prelaska na prevashodno tržišni način privređivanja devedesetih

godina prošlog veka, poljoprivredna preduzeća su se suočila sa rizicima poslovanja koji nisu bili svojstveni poslovanju u planskoj privredi. Drugim rečima, navedeni rizici u poslovanju nisu bili svojstveni visoko vertikalno integrisanom i planski organizovanom privrednom sektoru u Srbiji kakav je bio u proteklim decenijama.

Uspostavljanje terminskog tržišta predstavlja jedan od mehanizama koji omogućava upravljanje rizikom privrednih subjekata. Da bi navedeni sistem funkcionišao, neophodno je uspostavljanje osnovnih preduslova, a to su: (1) dovoljne količine robe ujednačenog kvaliteta (u slučaju robnih derivata), (2) propisani optimalni standardi kvaliteta po kojima će se trgovati na berzi, (3) makroekonomска stabilnost, (4) pravni okvir koji omogućava uspostavljanje svih instituta robne berze, (5) liberalizovano tržište i sl.

Na osnovu pregleda iskustava razvoja tržišta terminskih ugovora u svetskim okvirima, kao i analize potreba i stanja robno-berzanskog poslovanja u Srbiji, date su preporuke za dalje aktivnosti koje bi vodile ka uspostavljanju moderne robne berze i omogućile poljoprivrednim preduzećima u Srbiji korišćenje svih mehanizama kontrole rizika poslovanja koji su dostupni poljoprivrednim preduzećima u razvijenim zemljama.

Pored direktnе koristi koja proizilazi iz mogućnosti korišćenja robno-berzanskih instrumenata u svakodnevnom poslovanju, terminsko tržište bi imalo pozitivan indirekstan uticaj na privredu u Srbiji kroz efekte na ukupan poslovni ambijent koji se ispoljava pre svega kroz uticaj na smanjenje fluktacije cena poljoprivrednih proizvoda i inputa, kamata, makroekonomsku stabilnost, transparentnost cena i sl.

Pred Srbijom se nalazi obiman posao uspostavljanja zakonske regulative koja je vezana za regulisanje robno-berzanskog poslovanja, promene različitih državnih politika koje utiču na robno-berzansko poslovanje, kao i za edukaciju učesnika robno-berzanskog sistema o mogućnostima primene hedžing strategija korišćenjem instrumenata derivatnih berzi (Zakić & Vasiljević, 2013).

Derivatima se trguje na organizovanim tržištima kao što su efektne i robne berze kao i na manje organizovanim i regulisanim tržištima kao što su OTC (*Over the Counter*) tržišta (Kovačević, 2002). Nestandardizovanim terminskim ugovorima u koje spadaju forwardi, svopovi i nestandardizovane opcije trguje se na OTC tržištu, dok se standardizovanim terminskim ugovorima u koje spadaju svi fjučersi i standardizovane opcije trguje na berzanskom tržištu (Kolb & Overdahl, 2007).

Osnovna karakteristika razvoja tržišta terminskih ugovora u svetskim okvirima je globalizacija berzanskog i vanberzanskog trgovanja (Schaffint-Chatterjee, 2013).

Od posebne važnosti je G-20 samit u Sankt Peterburgu održan 5. i 6. septembra 2013. godine, na kome su zacrtani pravci razvoja robnog i finansijskog organizovanog tržišta za 20 najrazvijenijih zemalja, na kome su doneti sledeći najznačajniji principi razvoj robno-berzanskog trgovanja:

- Uspostavljanje zajedničkih kriterijuma za funkcionalisanje berzanskih i vanberzanskih organizovanih tržišta;
- Regulisanje trgovanja svopovima (*swaps*), kroz licenciranje svop dilera, registrovanje trgovanja i obaveze kliringa za trgovanje svopovima;
- Striktna obaveza izveštavanja o trgovaju;
- Uvođenje opštih kriterijuma zajedničkih za regulatorne organe robno-berzanskih sistema, kao i bolja koordinacija saradnje regulatornih tela.

Dodd-Frank zakon (*Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* koji je usvojen 2010. godine) nastao je kao odgovor na svetsku ekonomsku krizu i u pogledu terminskih berzi najznačajnije odredbe ovog Zakona su sledeće: (1) potrebno je da većina vanberzanskih transakcija bude obavljena kroz klirinšku kuću, kao i da vanberzanske platforme za trgovanje budu transparentne, (2) svop dileri i drugi značajni učesnici vanberzanskog trgovanja treba da budu licencirani i da dostavljaju podatke o trgovanju, (3) za sve OTC vanberzanske transakcije obavezni su margini računi, (4) različite vrste tržišnih manipulacija na vanberzanskom i berzanskom tržištu su detaljno regulisane ovim zakonom i (5) svi učesnici trgovanja iz inostranstva koji trguju sa učesnicima iz SAD u značajnom obimu moraju biti registrovani i licencirani od strane *CFTC*.

U 2012. godini u EU je na snagu stupio zakon poznat pod nazivom *EMIR* koji donosi slične odredbe kao i *Dodd-Frank* zakon. Osnovne odredbe *EMIR*-a, koje se odnose na robno-berzansko poslovanje, su sledeće: (1) obavezan kliring i za berzanske i za većinu vanberzanskih instrumenata trgovanja, (2) primena određenih tehnika upravljanja rizicima za instrumente trgovanja koji ne podležu kliringu, (3) izveštavanje o trgovanju, (4) posebni zahtevi za osnivanje i rad klirinških kuća i platformi za trgovanje.

1. MODELI UPRAVLJANJA RIZIKOM NA TRŽIŠTU DERIVATNIH UGOVORA

Osnovni derivatni ugovori su:

- svop (*swaps*) ugovori,
- fjučers (*futures*) ugovori,
- opcioni (*options*) ugovori.

1.1. Svop ugovori (*swaps*)

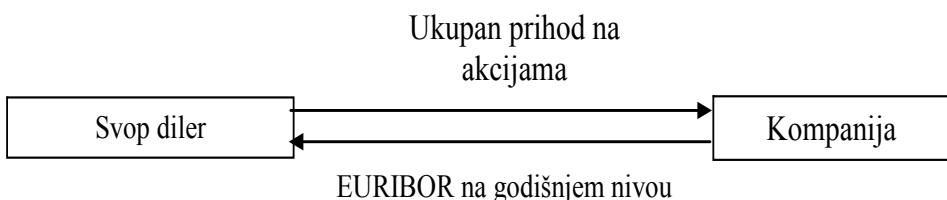
Svopovi su ugovori između dve strane kojima se razmenjuju različiti novčani tokovi (*cash flow*) određenog datuma u budućnosti.

Svopovima se trguje na vanberzanskom tržištu, ovi ugovori nisu standardizovani i njima se ne trguje sekundarno. Najčešće je jedna od strana u svop ugovoru banka. Prednost svopova u odnosu na fjučerse je da nisu standardizovani i mogu se prilagoditi potrebama učesnika u trgovanim.

Nakon svetske ekonomske krize iz 2008. godine trend u svetu je regulacija svop tržišta u smislu da se trgovanje obavlja preko klirinške kuće, čime se postiže sigurnost u izvršenju ovih ugovora. Druga promena je u zahtevima regulatora da učesnici u trgovanim prijavljaju svoje transakcije. Na ovaj način vrši se „fjučerizacija“ svop tržišta.

Primer upravljanja rizikom poslovanja korišćenjem svop ugovora:

Kompanija plaća dileru EURIBOR na godišnjem nivou, dok diler plaća kompaniji ukupan prihod od akcija.



Šema 1: Model funkcionisanja svopova na akcije

Ukoliko se prepostavi da se kompanija obavezala da plati svop dileru iznos tromesečnog EURIBORA na glavnici od 1 milion €, dok se svop diler obavezao da plati ukupni prihod na 100.000 akcija čija je trenutna vrednost 10 €. Svop ugovor je zaključen na godinu dana, što znači da će biti četiri isplate.

Ukoliko je nakon isteka prvog kvartala EURIBOR na godišnjem nivou 4% (na tromesečnom je 1%), kompanija isplaćuje svop dileru 1% od 1 milion € tj. 10.000 €, dok svop diler isplaćuje kompaniji prihod na akcije koji je 3% tj. 30.000 €. Ukupno nakon prvog kvartala kompanija će primiti iznos od 20.000 €. Za obračun u drugom kvartalu glavnica se povećava na 1.030.000 € i odražava vrednost akcija na kraju prvog kvartala.

Ukoliko je u drugom kvartalu EURIBOR ostao nepromenjen na godišnjem nivou od 4%, a cena akcija pala na 990.000 € bez dividendi u ovom periodu svop diler duguje 1% na 1.030.000 € tj. 10.300 €, dok kompanija duguje 40.000 € svop dileru usled pada vrednosti akcija. Ukupno će kompanija uplatiti neto iznos od 29.700 € svop dileru na kraju drugog kvartala. Nakon drugog kvartala vrednost glavnice na koju će se obračunavati isplate u trećem kvartalu je vrednost akcija na kraju drugog kvartala tj. 990.000 €.

1.2. Fjučersi

Fjučersi su visoko standardizovani ugovori o kupo-prodaji određene aktive u budućem periodu. Imaju brojne sličnosti ali i razlike u odnosu na forward ugovore.

Najčešće se trguje fjučersima na:

- valute;
- akcije;
- finansijske i druge indekse;
- robu (u koju spadaju i fjučersi na poljoprivredne proizvode);
- vremenske uslove (količinu padavina, temperaturne sume i sl.).

Primer upravljanja rizikom poslovanja korišćenjem fjučers ugovora

Proizvođač kukuruza procenjuje da će rod krajem oktobra biti najmanje 20.000 tona. Ukoliko se prepostavi da je cena na fjučers tržištu u novembru

325 dolara po toni kukuruza, to u potpunosti odgovara proizvodaču. Iz tog razloga proizvođač kontaktira svog brokera i daje nalog da terminski proda 20.000 tona kukuruza za isporuku u novembru (terminska zaštita obično se otvara za najблиžu mesečnu poziciju posle predviđenog roka za stvarnu kupovinu ili prodaju poljoprivrednih proizvoda), po ceni od 325 dolara po toni. U novembru se zatvara terminski ugovor po ceni od 320 dolara po toni. Proizvođač zaista prodaje kukuruz na spot tržištu u novembru za 320 dolara po toni.

Tabela 1.: Zauzimanje kratke hedžing pozicije (nema promene bazisa)

Spot cena kukuruza	Terminska cena kukuruza	Kretanje bazisa	
Planirana cena 325 dolara po toni	Otvara kratku poziciju za novembar (prodaje) po 325 dolara po toni	/	
Novembar - cena na spot tržištu 320 dolara po toni	Zatvara poziciju na novembarskom ugovoru po ceni od 320 dolara po toni	/	
Rezultat na spot tržištu: 325-320 dolara po toni = 5 dolara po toni manje od planirane cene	Rezultat na terminskom tržištu: $325-320 = 5$ dolara po toni profit	/	<p>Krajnji rezultat</p> <ul style="list-style-type: none"> - željena cena 325 dolara po toni - ostvarena cena na spot tržištu 320 dolara po toni - dobit na terminskom tržištu 5 dolara po toni <p>Ukupno ostvarena cena 325 dolara po toni</p>

Suština otvaranja kratke hedžing pozicije sastoji se u tome da i ako dođe do pada cene na spot tržištu, kao što je slučaj u navedenom primeru, planirana cena (325 dolara po toni) zaštićena je dobitkom na terminskom ugovoru. Pojednostavljenno se može reći da koliko god proizvođač izgubi padom cena na spot tržištu od aprila do novembra, toliko će dobiti na drugoj strani padom cena na terminskom tržištu.

1.3. Opcioni ugovori

Opcije se mogu definisati kao izvedene hartija od vrednosti, koje nose određeno pravo. Odnosi između ugovornih strana regulišu se opcionim sporazumom (*option contract*). Opcioni sporazum u suštini predstavlja nepotpuni ugovor, s obzirom da jednom potpisniku daje pravo da kupi ili proda određenu vrstu aktive po unapred ugovorenoj ceni, ali ga na to ne obavezuje. Razlog za povinovanje prodavca opcije želji kupca je što prodavac opcije (*writer*) pri sklapanju opcionog sporazuma dobija premiju (*premium*) koja predstavlja cenu opcije.

Postoje dva osnovna tipa opcionih ugovora:

- kupovna opcija (*call option*) i
- prodajna opcija (*put option*).

Kupovne i prodajne opcije predstavljaju odvojene ugovore, jer za svaki od ovih ugovora postoji kupac i prodavac. Kupovna opcija predstavlja ugovor koji kupcu kupovne opcije daje pravo da kupi određenu aktivu po unapred utvrđenoj ceni do određenog datuma. Kupac kupovne opcije može ovo pravo realizovati, ali nije obavezan da to i učini. Sa druge strane, prodavac kupovne opcije mora da izvrši obavezu iz opcionog ugovora.

Kupac prodajne opcije ima pravo da određenu robu, koja se nalazi u podlozi opcije, proda prodavcu prodajne opcije, ali ga opcioni ugovor na to ne obavezuje. Kao i u slučaju kupovne opcije i ovde se cena po kojoj se prodaje roba, koja je u podlozi opcionog sporazuma, unapred definiše i može se iskoristiti do tačno određenog datuma. I u ovom slučaju prodavac opcije mora izvršiti obavezu iz ugovora ukoliko kupac to zatraži.

Primer upravljanja rizikom poslovanja korišćenjem opcionih ugovora

Kompanija u cilju hedžinga kamatne stope kupuje *call* opciju na kamatnu stopu. Opcija daje pravo kompaniji da uđe u kreditni odnos na

glavnici od milion dolara sa fiksnom kamatnom stopom od 5% godišnje. Ukoliko se odluči da realizuje opcioni ugovor, kompanija će zauzeti dugu poziciju (kupac) forwarda na kamatnu stopu. Za navedenu opciju kompanija plaća 1% vrednosti glavnice odnosno 10.000 \$.

Ukoliko je na isteku opcionog ugovora koji je u ovom slučaju evropskog tipa LIBOR kamatna stopa 7% kompanija će biti novčano isplaćena prema sledećoj kalkulaciji:

$$\text{profit kompanije} = 1.000.000 \$ \times 7\% - 5\% = 20.000 \$$$

S obzirom da je plaćena premija od 10.000 \$, onda će ukupan krajnji profit iznositi 10.000 \$.

Opcije na kamatnu stopu se često koriste i za osiguranje visine kamatne stope.

ZAKLJUČAK

Izvedene hartije od vrednosti (*derivative securities*) ili derivati je naziv za hartije od vrednosti koje predstavljaju finansijske inovacije koje se javljaju u poslednje četiri decenije na finansijskom tržištu. Nastale su prevashodno usled povećanja opšte stope rizika na finansijskom i robnom tržištu. Privredni subjekti u razvijenim ekonomijama su u prilici da na tržištu derivatnih ugovora upravljuju različitim vrstama rizika poslovanja.

I pored zakonske mogućnosti za uspostavljanje tržišta derivatnih ugovora, ova vrsta tržišta nije uspostavljena u Srbiji. Razlozi su pre svega u neadekvatno uspostavljenom sistemu kliringa (nema mogućnosti za osnivanje *In-the-house* i *independent clearinghouse* vrsta klirinških kuća). Centralni registar za hartije od vrednosti je jedina institucija koja može vršiti kliring, što nije u skladu sa EMIR zakonom gde se u članu 7. i 8. nameće obaveza za slobodnom konkurencijom u oblasti kliringa. Takođe je potrebno uskladiti odredbe o obavezenosti kliringa i izveštavanja na OTC tržištu sa EMIR regulativom.

Očekivanja su da će se izmenom Zakona o tržištu kapitala kao i unapređenjem opšteg poslovног ambijenta u Srbiji uspostaviti berzansko i OTC trgovanje derivatnim ugovorima i time unaprediti opšti poslovni ambijent.

IMPORTANCE OF DEVELOPMENT SECURITIES DERIVATIVES MARKETS FOR SERBIAN ECONOMY

Abstract

This paper analyzes the impact of the derivative securities market on the improvement of the business environment in the Republic of Serbia.

Increased volatility of commodity prices, interest rates, exchange rates, climate factors and the like, resulted that economic entities on the international scene and Serbia have increased business risks.

By using the derivative markets business entities can manage the risks of price changes, interest rates, exchange rates, rainfall shortage, temperature sums in a given period of time etc.

Despite the legal possibility to establish a futures trading, stock exchange and OTC derivative trading is not established in Serbia. The study shows that the establishment of regulated and unregulated trading futures had expressed a positive impact on the economic environment of Serbia. It is necessary to harmonize the legal framework that regulates this area with the EU regulations, especially in the areas of regulation of clearing houses and regulation of the OTC market.

Key words: derivative exchanges, hedging strategy, futures contracts, option contracts

LITERATURA

Chisholm A. (2010), Derivatives Demystified: A Step-by-Step Guide to Forwards, Futures, Swaps and Options, Wiley, John & Sons, Incorporated, ISBN-13: 9780470749371, Boston.

Kolb R., Overdahl J. (2007), Futures, Options and Swaps / Edition 5, Blackwell Publishing,

Kovačević V. (2002), Značaj tržišta robnih finansijskih derivata za poljoprivredna preduzeća, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Magistarska teza.

Regulation (EU) no. 648/2012 of the European Parliament and of the Council of 4th July 2012 on OTC derivatives, central counterparties and trade repositories.

Schaffint-Chatterjee C. (2010), Risk management in agriculture, Towards market solution in EU, Deutsche Bank Research, Frankfurt,

www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000262553.pdf (preuzeto: 22.7.2013. godine).

Zakić V., Kovačević V. (2012), Importance of commodity derivatives for Serbian agricultural enterprises risk management, Proceedings, International Scientific Meeting - Sustainable agriculture and rural development in terms of the republic of Serbia strategic goals realization within the Danube region, Tara 6-8th December 2012, Institute of Agricultural Economics, Belgrade, p. 907-924.

Zakić V., Vasiljević Z. (2013), Uspostavljanje tržišta robnih derivata u funkciji unapredjenja agrosektora u Srbiji, Ekonomski vidici, vol. 18, br 1, str. 49-61, Beograd.

Zakon o tržištu kapitala, Sl. glasnik RS br. 31/2011.

MOBILNO BANKARSTVO KAO INOVACIJA U SEKTORU FINANSIJSKIH USLUGA

Vladimir Mirković*

E-mail: vladamirkovic@orion.rs

Jelena Lukic**

E-mail: jelena.jl.lukic@gmail.com

Rezime

Tehničko-tehnološka revolucija svoj odraz ima i u sektoru finansijskih usluga, naročito u bankarstvu. Savremena faza poslovanja banaka podrazumeva zadržavanje fokusa na klijente i njihove potrebe, ali odnos na relaciji klijent – banka definitivno dobija nove obrise. Zahvaljujući savremenim informaciono-komunikacionim tehnologijama (big data tehnologijama) došlo je do brojnih inovacija u bankarskom sektoru i prevashodno uvođenja mobilnog bankarstva. Klijenti više nisu prinuđeni da većinu svojih obaveza realizuju putem direktnog odlaska u ekspozituru, već putem aplikacija na mobilnim telefonima ili računarima mogu da izvršavaju željene transakcije. Počev od druge polovine 2014. godine na bankarskom tržištu Srbije posluje Telenor banka, specijalizovana za mobilno bankarstvo, dok je krajem 2014. Telekom izvršio preuzimanje Dunav banke i formirao MTS banku sa vrlo sličnom ponudom usluga koju je već prezentovao mobilni operater Telenor. U ovom radu će kroz ključne karakteristike mobilnog bankarstva u Srbiji biti prikazane prednosti ovog inovativnog pristupa u sektoru finansijskih usluga u digitalnoj eri.

Ključne reči: *digitalna era, big data, mobilno bankarstvo, inovacije, bankarski sistem Srbije*

* član Društva ekonomista Beograda

** Fakultet za fizičku kulturu i menadžment u sportu, Univerzitet Singidunum

UVOD

Digitalna ekonomija označava intenzivnu primenu informaciono-komunikacionih tehnologija (hardvera, softvera, različitih aplikacija i telekomunikacija) u svim aspektima ekonomije, uključujući interne poslovne procese u organizaciji, transakcije između organizacija, ali i transakcije između pojedinaca¹. Pregledom literature mogu se pronaći brojni nazivi koji se koriste kao sinonimi za digitalnu ekonomiju: „ekonomija zasnovana na znanju“, „ekonomija bez granica“, „umrežena ekonomija“, „ekonomija zasnovana na informacijama“². Tehnološka revolucija i rastuća globalizacija su inicirali novo konkurentsko okruženje koje karakterišu rastući zahtevi i želje potrošača i intenzivirana potreba za inovacijama. Da bi se izborili sa složenim i dinamičnim okruženjem, lideri kompanija moraju u kratkom roku formulisati i primeniti nove strategije koje će im omogućiti opstanak³.

Krajem XX i početkom XXI veka ključno pitanje pred kojim je suočen menadžment banaka nije “kako će banka pronaći svoje klijente” već “kako će klijenti pronaći banku”⁴. Digitalna era je otvorila čitav spektar mogućnosti za interakciju banaka i klijenata, nametnuvši bankama izazov da postanu sastavni deo života klijenata i da se što više prilagode njihovim potrebama i željama. Da bi opstale, tradicionalne banke moraju postati agilnije, moraju prigrlliti inovativnu kulturu i moraju se fokusirati na pojednostavljenje isporuke usluga klijentima u bilo koje vreme, na bilo kojem mestu. U svemu tome, banke su našle značajnog saveznika - *savremene tehnologije*. Cilj rada je da kroz primere Telenor banke i MTS banke, specijalizovanih srpskih banaka za mobilno bankarstvo, prikaže uticaj savremenih informaciono-komunikacionih tehnologija na inovacije u bankarskom sektoru koje su dovele do razvoja novih formi odnosa između banaka i klijenata. U radu je najpre prikazan koncept poslovanja u digitalnoj eri kroz kratak osvrt na značaj prikupljanja i obrade podataka. Zatim su prikazani uloga i značaj savremenih informacionih tehnologija na inovacije u bankarskom sektoru, dok je u završnom delu rada dat prikaz ključnih karakteristika mobilnog bankarstva kao inovacije u sektoru finansijskih usluga na primerima Telenor i MTS banke.

¹ Atkinson, McKay (2007), str. 7

² Kehal, Singh (2004)

³ Hitt, Keats, DeMarie (1998)

⁴ Marous (2013)

1. POSLOVANJE U DIGITALNOJ ERI: BIG DATA

Razvoj Interneta, brojnih društvenih mreža i pametnih telefona doveo je do naglog rasta netradicionalnih, nestrukturiranih podataka kao što su: logovi na internetu, feed-ovi sa društvenih mreža, e-mail podaci, fotografije, video snimci, podaci koje generišu senzori ugrađeni u različite inteligentne uređaje⁵. Slobodno se može reći da su rastuće mogućnosti generisanja, prenosa, kao i kapaciteti obrade i skladištenja različitih podataka doveli do potpuno nove faze digitalne ekonomije⁶ koja se često naziva i big data era.

Mnoge definicije biznisa se menjaju, a informacioni pojmovi dobijaju potpuno drugačije značenje. Za razliku od sredine 1990-ih godina kada se pod „realnim vremenom“ podrazumevala obrada podataka od prethodnog dana, danas u hiper umreženom i brzo menjajućem okruženju, pod ovim terminom se podrazumeva reakcija u samom trenutku nastanka datih podataka⁷. U svojoj knjizi „Competing on Analytics“ Davenport i Harris su još 2007. godine ukazali na značaj fenomena big data na poslovanje kompanija. Nakon toga su usledili brojni događaji koji su big data tehnologijama dali legitimitet i značaj. Tako je 2011. godine McKinsey Global Institute objavio izveštaj „Big Data: The Next Frontier for Innovation, Competition and Productivity“ koji je predstavio big data tehnologije kao novu polugu produktivnosti, inovacija i konkurentnosti. 2012. godine Svetski ekonomski forum je organizovao konferenciju u Davosu pod nazivom „Big Data, Big Impact: New Possibilities for International Development“ čime je potvrđen značaj big data tehnologija. Takođe, big data postaje tema brojnih štampanih i elektronskih medija, kao na primer: The Economist, New York Times, National Public Radio i drugi časopisi koji pokreću posebna izdanja posvećena big data temama i počinju da se održavaju brojne konferencije. Bez sumnje, big data postaje realnost.

Za samo nekoliko godina, big data tehnologije su postale predmet interesovanja i istraživanja nacionalnih privreda, akademske zajednice, privrede. U prilog tome, govore i procene kompanije Cisco da će do 2020. godine preko 50 biliona uređaja biti umreženo i povezano⁸ dok se smatra da će do 2019. godine skoro 80% svetske populacije imati pametan mobilni telefon koji će u proseku imati oko 16 senzora⁹. Danas pametni telefoni imaju brojne

⁵ Heisterberg, Verma (2014), str. 232

⁶ Kudyba, Kwatinetz, (2014), str. 2

⁷ Kudyba, Kwatinetz, (2014), str. 3

⁸ Lopez (2014), str. 10

⁹ Lopez (2014), str. 8

uloge, oni se primenjuju kao navigacioni sistem, konzola za igranje igrica, kamera, daljinski upravljač za podešavanje jačine svetla, otvaranje garaže, promene TV kanala itd.

Paralelno sa prodorom tehnologije u sve segmente života i rada, savremene kompanije su shvatile da moraju nastojati da ostvare komunikaciju sa klijentima u realnom vremenu pomoću elektronske pošte, društvenih mreža, blogova i u što je moguće kraćem vremenu odreagovati na njihove komentare, primedbe i sugestije¹⁰. Big data pruža ogromne mogućnosti bankama da bolje i detaljnije razumeju i zadovolje potrebe klijenata, smanje troškove promotivnih kampanja i poboljšaju profitabilnost pojedinačnih klijenata¹¹. Ključna prednost primene big data tehnologije je u eliminisanju efekta silosa koji nastaje zbog razdvajanja poslovnih funkcija koje su tradicionalno bile okrenute samo svojim rezultatima rada gubeći iz vida ciljeve organizacije. Da bi iskoristile sve potencijale koje big data pruža, banke moraju steći sposobnosti prikupljanja i obrade podataka iz različitih izvora i sposobnosti za odlučivanje i preduzimanje aktivnosti na osnovu donetih odluka. Menadžment i donosioci odluka se moraju fokusirati na svoje klijente kroz obuhvat svih izvora podataka koje klijenti generišu. Za to su im potrebne nove tehnologije, tehnike i alati, ali i nova znanja, veštine i sposobnosti.

2. ULOGA I ZNAČAJ INOVACIJA ZA POSLOVANJE BANAKA

Izveštaj Svetskog ekonomskog foruma pokazuje da je Srbija 2014. godine ostvarila vrednost Indeksa globalne konkurentnosti od 3,90 čime je pozicionirana na 94. mestu od 144 zemlje koje su obuhvaćene istraživanjem. Najveći pozitivni pomaci ostvareni su u infrastrukturi i tehnološkoj sposobljenosti, dok najveću vrednost beleže stubovi zdravstvo i osnovno obrazovanje, tehnološka sposobljenost i visoko obrazovanje i obuka. Ono što je zabrinjavajuće jeste činjenica da su inovacije sada već tradicionalno zabeležile najnižu vrednost, gde je Srbija tek na 108. poziciji od 144 zemlje sa vrednošću podindeksa „Inovacije“ od svega 2,90¹². Intenzivna globalna konkurenca, skraćenje životnog ciklusa proizvoda, povećanje tehnološke složenosti, sve zahtevniji kupci suočili su menadžment sa potrebom kontinuiranog inoviranja jer inovacije u XXI veku postaju ključni faktori konkurentnosti.

¹⁰ Kudyba, Kwatinetz, (2014), str. 3

¹¹ Marous (2014)

¹² World Economic Forum (2014)

Inovacije označavaju nešto novo, bilo da je reč o novom proizvodu, usluzi, novom metodu proizvodnje, prodoru na novo tržiste, novom izvoru snabdevanja, novom načinu organizovanja ili primeni već neke postojeće ideje na nov način¹³. Po svojoj prirodi, inovacije mogu biti inkrementalne, radikalne i revolucionarne promene vezane za proizvod, proces ili organizaciju koje se odnose na integrisanje i primenu znanja¹⁴ sa ciljem da se podstakne prosperitet, rast i profitabilnost kompanije¹⁵. Uspešni lideri su postali svesni da moraju pronaći načine da povećaju mogućnosti rasta i prodora kompanije u nove poslovne oblasti i da moraju podstići inovacije čak i u onim oblastima u kojima kompanije nemaju prethodno iskustvo.

Savremene kompanije nesumnjivo prepoznaju informaciono-komunikacione tehnologije (u daljem tekstu: IKT) kao važnog saveznika koji ih osposobljava za brzo reagovanje na promene u okruženju i unapređenje internih procesa i sistema¹⁶. Informacione tehnologije su za banke imale veliki značaj, jer su im omogućile da steknu zadovoljstvo klijenata omogućivši im da pružaju usluge na način koji najviše odgovara klijentima. Neke od ključnih inovacija koje možemo sagledati u bankarskom sektoru su: uvođenje automatskih govornih mašina, kreditnih kartica, debitnih kartica, različitih vrsta kredita, različitih mogućnosti transfera novčanih sredstava, internet bankarstvo i mobilno bankarstvo koje trenutno na globalnom finansijskom tržištu predstavlja najnoviji trend jer se zasniva na izvršenju transakcija putem prenosnih računara i mobilnih telefona¹⁷.

Mobilno bankarstvo doprinosi digitalizaciji i razvoju celog društva, dok mobilni telefon dobija novu primenu i postaje uređaj za povezivanje banaka i klijenata. Pored brojnih prednosti koje je mobilno bankarstvo donelo klijentima, ono takođe donosi i brojne koristi bankama i proizvođačima različitih aplikacija za mobilno bankarstvo. Sigurno je da će u budućnosti, da bi se zadovoljile stalno rastuće potrebe korisnika mobilnog bankarstva, razvoj mobilnih aplikacija morati da prati trendove koje nameće big data era¹⁸. Posledično, uvažavanjem svih karakteristika koje imaju veliki podaci (obim, struktura, raznovrsnost, blagovremenost) finansijske usluge će moći u potpunosti da se prilagode potrebama, zahtevima i željama klijenata.

¹³ Shumpeter (1934)

¹⁴ McKeown (2008)

¹⁵ Drucker (1988)

¹⁶ Petković, Lukić (2013), str. 444

¹⁷ Momirović (2008)

¹⁸ Chng , Zhang (2014)

Prihvatanjem tehnologije od strane klijenata i banaka smatra se da će u narednih pet ili deset godina mobilno bankarstvo postati svakodnevница, kao što su to danas bankomati¹⁹.

3. INOVACIJE U SEKTORU FINANSIJSKIH USLUGA

Teorijski posmatrano, osnovne funkcije banke se odnose na funkcije plasiranja kredita i prikupljanja depozita. Pomenute osnovne funkcije bankarskog poslovanja jasno ukazuju na obavljanje lukrativne delatnosti sa ciljem ostvarivanja profita uz istovremeno prihvatanje određenog nivoa rizika. Moderno bankarstvo karakteriše visok stepen deregulacije i prisutnosti značajnih finansijskih inovacija. Dakle, tokom godina funkcije banke su evoluirale, što ne znači da je napuštena osnovna funkcija banke kao finansijskog posrednika koji posluje uz poštovanje principa: sigurnosti poslovanja i obezbeđenje profitra.

Značajan impuls ostvarivanju profitno orijentisanih ciljeva banke i jačanju konkurentske prednosti jesu finansijske inovacije. Tendencija svakog modernog društva zasnovanog na znanju, inovacijama i tehnološkom progresu jeste ostvarivanje privrednog rasta uz održavanje makroekonomskе stabilnosti. Ostvarivanje tog cilja podrazumeva obezbeđivanje i stranih direktnih investicija (u daljem tekstu: SDI) kao prepostavke podizanja konkurentske sposobnosti privrede, rasta životnog standarda i prevazilaženja regionalnih razlika. Interes tranzisionih zemalja u privlačenju SDI se ogleda i u činjenici da SDI predstavljaju pokretačku snagu strukturnih promena i donose pristup novim tehnologijama, inovacijama i višem stepenu tehničko-tehnološkog i opštег društvenog napretka²⁰.

U periodu od 2000. do 2012. godine udeo stranog kapitala u bankarskom sektoru Srbije je povećavan bilo kroz greenfield investicije ili kroz privatizaciju banaka u državnoj ili društvenoj svojini. Tokom 2001. godine drastično se smanjuje ukupan broj banaka (sa 89 krajem 2000. godine na 49 krajem 2001.godine) uz ulazak stranih banaka na tržište. Gro privatizacija banaka je realizovan u periodu 2004. – 2006. godine, a to je ujedno i period kada se realizuje i najveća pojedinačna SDI u bankarstvu od strane Banca Intese koja preuzima Delta banku za 508 miliona evra, a kasnije i Panonsku banku što joj omogućuje lidersku poziciju na tržištu²¹.

¹⁹ <http://www.ey.com> (pristup: 13.02.2015)

²⁰ Mirković, Knežević (2014), str. 358

²¹ Kvartalni izveštaji NBS 2004.-2012. godine Beograd (pristup: 05.10.2014)

Konsolidaciji bankarskog sektora Srbije su značajno doprinela i spajanja banaka na globalnom nivou kao na primer: spajanje Unicredit Grupe sa HVB bankom, Banca Intese sa San Paolo bankom, Volksbanke sa ruskom Sberbankom, kao i preuzimanje Moskovske banke od strane VTB banke. U sklopu dogovora sa Evropskom Centralnom Bankom, belgijska KBC banka se povlači sa srpskog tržišta i po prvi put se na tržištu pojavljuje telekomunikaciona kompanija Telenor, koja osniva svoju banku – Telenor banku, sa prvenstvenim ciljem da klijentima pruža sofisticirane usluge mobilnog bankarstva²². Na taj način Telenor banka čini značajan iskorak u odnosu na druge banke, prevashodno u oblasti inovacija i odnosa sa klijentima.

Mobilni operater Telenor je prisutan na srpskom tržištu od 2006. godine i predstavlja jednog od najvećih svetskih mobilnih operatora, koji ima 166 miliona korisnika na 13 tržišta. Telenor je najveći pojedinačni investitor u Srbiji sa početnim ulaganjem od 1,53 milijarde evra²³. Ulaskom u bankarski sektor i činjenicom da je planirano da u drugoj polovini 2014. godine Telenor banka ponudi svoje sofisticirane usluge klijentima naznačava početak nove ere bankarstva u Srbiji. Pretpostavka razvoja mobilnog bankarstva jeste već uspostavljeni i prepoznatljivi brend Telenora u Srbiji, kao i razvoj informacionih sistema koji treba da obezbede adekvatnu podršku za realizaciju svih planiranih ciljeva Telenor banke. Projekat inovativnog pristupa bankarstvu u Telenor binci je zamišljen tako da fizičko prisustvo i poseta baci od strane klijenata nisu neophodne, već je akcenat na novom konceptu sa atraktivnim i modernim uslugama savremenog bankarstva u digitalnoj eri. To znači da će sve svoje potrebe klijenti moći da zadovolje pomoću aplikacije koja će biti dostupna kako preko pametnih („smart“) telefona tako i preko njihovog personalnog računara.

Svoju konkurentsку prednost u odnosu na druge banke, Telenor banka će zasnivati na korisničkom iskustvu u oblasti mobilne telefonije koje će biti prilagođeno potrebama bankarskog tržišta. Postoji očekivanje da će iskorak u oblasti inovacija i pristupa mobilnom bankarstvu koji uvodi Telenor, izazvati reakciju konkurenčkih banaka i uticati na porast inovativnih rešenja u finansijskom sektoru. Svakako da će značajan izazov u procesu stvaranja konkurenčke prednosti Telenor banke biti i suočavanje sa nepoverenjem od strane klijenata koji teško prihvataju promene i inovacije, kao i vrlo nizak nivo informaciono-tehnološke pismenosti građana. Prema rezultatima Republičkog zavoda za statistiku, u 2013. godini, 59,9% domaćinstava

²² Mirković, Knežević (2014), str. 370

²³ Stanton Chase Belgrade (2014), str. 4-5

je posedovalo računar, dok je 55,8% domaćinstava posedovalo Internet priključak. Situacija je znatno bolja kada se posmatraju preduzeća, gde sva preduzeća primenjuju računar u svom poslovanju, a 99,6% preduzeća ima Internet priključak. Pored neophodne infrastrukture, potrebna je i digitalna pismenost koja je postala važan faktor socijalizacije odražavajući sposobnost pojedinaca da efektivno koriste računar u zadovoljavanju svojih potreba i van radnog mesta. Činjenica je da je IKT veštine, znanja i sposobnosti potrebno ugrađivati na svim nivoima obrazovanja i tokom celog života, one trebaju biti sastavna komponenta obrazovnog sistema²⁴.

Prisustvo Telenor banke na društvenoj mreži Facebook predstavlja značajnu aktivnost u povećanju vidljivosti banke, njenih usluga i aktuelnih dešavanja. Na Facebook stranici Telenor banka stalno ažurira ponudu svojih usluga i promotivnih ponuda, dok sami korisnici usluga ostavljaju svoje komentare čime banka dobija povratnu informaciju o kvalitetu, brzini i zadovoljstvu pruženim uslugama.

U sklopu svojih sofisticiranih usluga, Telenor banka²⁵ pruža klijentima i sledeće mogućnosti:

1. Viševalutni račun, raspolaganje dinarskim i deviznim sredstvima, mogućnost obavljanja menjačkih poslova. Jednostavnim popunjavanjem on-line zahteva za otvaranje tekućeg računa pomoću aplikacije koja je dostupna na Google Play prodavnici ili preko internet bankarstva i potpisivanjem ugovora o otvaranju viševalutnog tekućeg računa u bilo kojoj Telenor prodavnici klijenti stiču mogućnost da obavljaju svoje potrebe sa bilo kog mesta u bilo koje vreme pomoću nekoliko klikova.
2. „Plaćanje računa na klik“ pruža klijentima mogućnost da jednostavno izvrše plaćanje svojih računa bez odlaska u banku u bilo koje vreme. Mogućnosti za greške prilikom popunjavanja računa su eliminisane jer postoje unapred predefinisana polja.
3. Slanje novca je pojednostavljen i pored standardnog prenosa novca na broj računa, omogućen je i prenos za koji je potreban samo broj mobilnog telefona ili e-mail adresa primaoca. Ako je broj mobilnog telefona ili e-mail adresa primaoca registrovan i povezan sa računom u Telenor banci, transfer se vrši automatski, a ukoliko

²⁴ Lukić, Mirković (2014), str. 206

²⁵ <http://www.telenorbanka.rs/> (pristup: 05.01.2015)

to nije slučaj onda će primalac dobiti detaljno uputstvo o podizanju novca i prebacivanju na željeni račun.

4. Jednostavan način slanja novca u inostranstvo putem putem mobilne ili online aplikacije, pri čemu se pregled uplate može odštampati i u pdf. formatu i priložiti kao dokaz o uplati.
5. Moderno dizajnirani bankomati pružaju mogućnost uplate dinara ili EUR iznosa na račun bez ikakve naknade uz mogućnost trenutnog raspolažanja novcem.

Dodatnu atraktivnost paketu ponude Telenor banke daju promotivne aktivnosti namenjene krajnjim korisnicima u pogledu atraktivnih kamatnih stopa za držanje dinarskih sredstava na tekućem računu kao i određeni popusti i uštede za postpejd korisnike koji poseduju određene tarifne pakete za svoje pametne mobilne uređaje. Ovako koncipiranom ponudom svojih proizvoda i usluga, Telenor banka je napravila svojevrsnu revoluciju u oblasti inovacija u finansijskom sektoru, što će za posledicu imati reakciju i prilagođavanje ostalih banaka novim tendencijama u oblasti mobilnog bankarstva.

Mobilno bankarstvo postaje oblast nove konkurentске borbe među bankama u Srbiji što je potvđeno i krajem 2014. godine kada je Telekom Srbije dokapitalizacijom postao većinski vlasnik Dunav banke sa udelom od 57,89%²⁶. Telekom Srbije je za kupovinu većinskog paketa akcija platilo 1,17 milijardi dinara ili 320 dinara po jednoj akciji. Istovremeno, Telekom Srbije je obavezan da otkupi i ostatak akcija od manjinskih akcionara, najmanje po ceni od 320 dinara po akciji. Od maja 2015. godine Dunav banka je promenila naziv u „MTS banka“, uz njavu da će prevashodno biti orijentisana na razvoj sofisticiranih usluga mobilnog bankarstva, slično paleti usluga koju već nudi telekomunikacioni operater Telenor.

Indikativno je da se formiranje specijalizovanih banaka za mobilno bankarstvo vezuje za banke čije je tržišno učešće u bilansnoj aktivi bankarskog sektora Srbije minorno. Konkretno, od ukupno 29 banaka u bankarskom sektoru Srbije na kraju 2014. godine, prema tržišnom učešću banaka u neto bilansnoj aktivi, MTS banka se nalazi na 27. mestu sa tržišnim učešćem od 0,23%, dok se Telenor banka nalazi jednu poziciju ispod sa učešćem od 0,12% (videti Tabelu 1). Procenjeno je da je za realizaciju ovog inovativnog poduhvata optimalno rešenje predstavlja ulazak u vlasničku strukturu banaka koje nemaju značajno tržišno učešće, što se i potvrdilo kroz kupovinu KBC banke (u slučaju mobilnog operatora Telenor) i Dunav banke (u slučaju

²⁶ Centralni registar hartija od vrednosti – www.crhov.rs (pristup 26.06.2015)

Telekom Srbije). Proširenjem paleta usluga na bankarske usluge stvaraju se pretpostavke za potencijalno povećanje ukupnih poslovnih rezultata telekomunikacionih firmi Telenor i Telekom Srbije, što još više dobija na značaju imajući u vidu najavljenu privatizaciju Telekom Srbije. Autori ovog rada procenjuju da će uključivanje usluge mobilnog bankarstva u usluge koje pruža svojim korisnicima Telekom Srbije, kao vid direktnog odgovora na poslovne poteze konkurenta mobilnog operatera Telenor, imati dodatne efekte prilikom procene ukupne vrednosti kompanije i realizacije procesa privatizacije.

Tabela 1: Pregled tržišnog učešća banaka - 31.12.2014.

R.br.	Ime banke	Neto bilans na aktiva u 000 dinara	Tržišno učešće
1	Banca Intesa	472,957,281	15.93%
2	Komercijalna banka	406,261,524	13.68%
3	Unicredit Bank Srbija	265,272,463	8.94%
4	Raiffeisen banka	224,133,732	7.55%
5	Société Générale banka	222,310,801	7.49%
6	AIK banka	173,301,270	5.84%
7	Eurobank	146,178,582	4.92%
8	Vojvođanska banka	123,201,619	4.15%
9	Hypo Alpe-Adria-Bank	118,688,684	4.00%
10	Banka Poštanska štedionica	113,289,002	3.82%
11	Sberbank Srbija	108,431,365	3.65%
12	Erste Bank	97,752,521	3.29%
13	Alpha Bank	89,236,026	3.01%
14	ProCredit Bank	73,525,564	2.48%
15	Crédit Agricole banka	65,692,745	2.21%
16	Piraeus Bank	59,231,968	2.00%
17	OTP banka Srbija	40,704,329	1.37%
18	Čačanska banka	31,775,519	1.07%
19	NLB banka	29,531,248	0.99%
20	Marfin Bank	24,181,361	0.81%
21	Findomestic banka	15,870,699	0.53%
22	JUBMES banka	14,088,093	0.47%
23	Srpska banka	11,277,023	0.38%
24	Opportunity banka	10,432,092	0.35%
25	VTB banka	10,252,132	0.35%
26	KBM Banka	9,582,277	0.32%
27	MTS banka	6,808,583	0.23%
28	Telenor banka	3,606,217	0.12%
29	Jugobanka Jugbanka	1,325,764	0.04%

Izvor: Narodna banka Srbije
[\(http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_5.html\)](http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_5.html)

ZAKLJUČAK

Tehnologija je odigrala ključnu ulogu u oblikovanju načina poslovanja savremenih kompanija, i izvesno je da će nastaviti da oblikuje i budućnost. Od podrške kao primarne funkcije, tehnologija vremenom postaje strategijska funkcija banaka. Danas, u digitalnoj eri, mobilno bankarstvo postaje značajan faktor konkurentnosti banaka. Primeri Telenor i MTS banke kao banaka specijalizovanih za mobilno bankarstvo na srpskom tržištu predstavljaju paradigmu budućeg pravca razvoja mobilnog bankarstva. Akcenat na pružanju sofisticiranih usluga klijentima koji do sada nisu bili direktno povezani sa bankom jeste revolucionarni poduhvat u svetu bankarstva koji će nesumnjivo primorati konkurentske banke na razvoj modernih oblika bankarstva u doba digitalne ere. Realizacija ovog inovativnog poduhvata podrazumeva posedovanje odgovarajuće infrastrukture i velikog broja eksperata u različitim oblastima u cilju postizanja krajnjeg cilja – maksimalnog zadovoljenja potreba i želja klijenata. Tržišta zemalja u razvoju poput srpskog predstavljaju vrlo pogodno podneblje za realizaciju inovativnih poduhvata mobilnog bankarstva, kao novog oblika konkurentske borbe, uz istovremeno zadržavanje fokusa na ostvarivanje profita i porast tržišnog učešća banaka.

Pionirski koraci u segmentu mobilnog bankarstva u Srbiji tek počinju da zaokupljaju pažnju naučnih radnika i može se očekivati porast zainteresovanosti naučne zajednice za ovu vrlo inovativnu oblast. Ono što je ohrabrujuće jeste da su mnoge banke u svetu već uvidele pozitivne efekte mobilnog bankarstva i potencijale koje donosi big data tehnologija, što svakako može podstići lidera banaka da prepoznaju značaj ovog inovativnog segmenta bankarstva za buduće tržišno pozicioniranje i ostvarivanje konkurentske prednosti.

MOBILE BANKING AS AN INNOVATION IN FINANCIAL SERVICE INDUSTRY

Abstract

Technical and technological revolution has also its reflection in financial service industry, especially in banking industry. Modern phase of banking business considers maintaining focus on clients and their needs, but relationship between clients and bank definitely obtains new forms. Due to modern information and communication technologies (big data technologies) there are lot of innovations

in banking industry and primarily introduction of mobile banking. Clients are not forced to execute most of their obligations via direct visits in bank's branches, already through applications on their mobile phones or computers they could execute desired transactions. Starting from the second half of 2014 on Serbian banking market operates Telenor bank, specialized for mobile banking, while at the end of 2014 mobile operator Telekom completed acquisition of Dunav bank and formed MTS bank with very similar offer of services as it was already presented by mobile operator Telenor. In this paper, through analysis of key characteristics of mobile banking in Serbia, will be presented advantages of this innovative approach in financial service industry in digital age.

Keywords: *digital age, big data, mobile banking, innovations, Serbian banking system*

LITERATURA

Atkinson R. D., McKay A. S. (2007), *Digital Prosperity: Understanding the Economic Benefits of the Information Technology Revolution*. Washington: The Information Technology & Innovation Foundation.

Drucker, P.F. (1988), "The coming of the new organization" *Harvard Business Review*, vol. 66, no. 1, str. 45-53.

Chng J., Zhang J. (2014), *Big Data: The Next Leading Edge in the Financial Industry*, dostupno na: <https://www.atkearney.com/> (pristup 10.02.2015.)

Hitt M., Keats B., DeMarie S. (1998), "Navigating in the new competitive landscape: Building strategic flexibility and competitive advantage in the 21st century" *Academy of Management Executive*, Vol. 12, No. 4, str: 22-42.

Heisterberg R., Verma A. (2014), *Creating Business Agility*, John Wiley & Sons.

http://www.telenorbanka.rs/sr/Stanovnistvo/jedinstvene_usluge/ (pristup: 05.01.2015)

<http://www.ey.com/GL/en/Industries/Financial-Services/> (pristup: 13.02.2015)

<http://www.crhov.rs/?Opcija=1&odabranitementjmb=19AADCCECE23EB EF&isin=7BC0A7BBBD5696EF4C810DD4> (pristup: 26.06.2015)

http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_5.html (pristup: 26.06.2015)

Kehal H. S., Singh V. P. (2004), *Digital Economy: Impacts, Influences and Challenges*, London: Idea Group Publishing.

Kudyba S., Kwatinetz M. (2014), "Introduction to the Big Data Era" u: Kudyba S. (eds.) *Big Data, Mining, and Analytics*, CRC Press, Taylor & Francis Group.

Lukić, J., Mirković, V. (2014), "Informaciono-komunikacione tehnologije kao podsticajni faktor evolucije elektronske ka lean upravi", *Ekonomika*, Vol. 60, april-jun broj 2, str. 199-208.

Lopez M. (2014), *Right Time Experiences, Driving Revenue with Mobile and Big Data*, John Wiley & Sons.

Marous J. (2013), *Traditional Banks At Risk Due to Digital Disruption*, dostupno na: <http://thefinancialbrand.com/> (pristup: 26.06.2015)

Marous, S. (2014), *Financial Marketers Unprepared For Era of Big Data*, dostupno na: <http://thefinancialbrand.com/> (pristup: 26.06.2015)

McKeown, M. (2008), *The Truth about Innovation*, Pearson education India.

Mirković, V., Knežević, M. (2014), "Doprinos stranih direktnih investicija rastu i razvoju bankarskog sektora: slučaj Srbije" u zborniku: *Possibilities and perspectives for foreign direct investments in the Republic of Serbia*, Belgrade, Serbia, str. 357-379.

Momirović, D. (2008), *Automatizacija informaciono-bankarskog sistema kao osnova razvoja elektronskog plaćanja*, dostupno na: <http://www.edrustvo.org/proceedings/YuInfo2008/html/pdf/128.pdf> (pristup: 29.09.2014)

Narodna banka Srbije. (2012), Kvartalni izveštaji NBS 2004.-2012., Beograd (pristup: 05.10.2014)

Petković, M., Lukić, J. (2013), "Uticaj informacione tehnologije na dizajn organizacije: primer organizacije u zdravstvu", *Sociologija*, Beograd, Vol. 55, No. 3, str. 439-460., DOI: 10.2298/SOC1303439P.

Shumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and Business Cycle*, Cambridge: Harvard Business Press.

Stanton Chase Belgrade (2014), "Telenor – banka budućnosti", *Executive Newswire*, vol. 7, jun 2014, str. 4-5.

World Economic Forum (2014), *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. Geneva: World Economic Forum.

ANALIZA ASPEKATA PROCESA UNAPREĐENJA KONKURENTSKE SPOSOBNOSTI DOMAĆIH PREDUZEĆA

Srđan Bogetic*

E-mail: sbogetic@yahoo.com

Dejan Đorđević**

E-mail: djole@rocketmail.com

Dragan Ćoćkalo**

E-mail: cole@tfzr.uns.ac.rs

Rezime

Savremeno poslovanje se bazira na pretpostavci da je vrlo malo proizvoda, tehnologija, usluga, saznanja, oblasti znanja ili procedura koje nisu dostupne svim interesnim grupama širom sveta. Tehno-ekonomski paritet prepostavlja da će se osnovni preduslovi za poslovanje izjednačavati velikom brzinom - ovaj fenomen ukazuje na sledeći ishod – pobedjuju najbolji bez obzira odakle dolaze. Novi konkurenčki uslovi, opredeljeni sve većom ulogom preduzeća iz novoindustrijalizovanih zemalja na globalnom tržištu, zahtevaju redefinsanje poslovne strategije usmerene ka globalnom tržištu. Kvalitet i produktivnost postaju ključni faktori konkurenčnosti u savremenom poslovanju.

Ključne reči: konkurenčnost, kvalitet, produktivnost, integrirani menadžment sistemi.

UVOD

Savremena ekonomija je opredeljena novim konkurenčkim okolnostima. Prema Kotleru, globalna ekonomija se karakteriše pojavom hiperkonkurenčije. Hiperkonkurenčija se događa kada su tehnologije i ponuda toliko nove da su standardi i pravila fluidni što uzrokuje konkurenčke napretke koje je nemoguće zaustaviti. Karakterišu je intenzivni i brzi konkurenčki

1 * Beogradska poslovna škola - Visoka škola strukovnih studija, Beograd

2 ** Univerzitet u Novom Sadu, Tehnički fakultet "Mihajlo Pupin", Zrenjanin

pomaci u kojima konkurenti moraju brzo izgraditi nove prednosti i njima nadmašiti prednost rivala¹. Konkurenčki odnos su se izmenili, a tome je najviše doprineo prođor Kine i Indije na globalnom tržištu. Danas, Kina, Brazil, Indija i druge zemlje povećavaju svoje udele u resursima svetske ekonomije. Do devedesetih godina dvadesetog veka, globalnom ekonomijom su dominirale SAD, Japan i Nemačka. Ove tri ekonomije su definisale većinu konkurenčkih odnosa. Danas slika globalnih ekonomskih lidera izgleda nešto drugačije – glavni ekonomski trendovi se uspostavljaju između dve najveće ekonomije na svetu, Kine i SAD. Prema Kotleru², globalizacija se nastavlja grčevito, ali sa neumoljivim tempom. Nacije poput Kine i Indije, sa širenjem baze potrošnje, ulaze u trku sa razvijenim zemljama sveta.

Savremeno poslovanje podrazumeva prestrukturiranje poslovnih funkcija. Od tradicionalnog shvatanja, opredeljenog linearnim načinom razmišljanja, gde su sve poslovne funkcije imale podjednak značaj, preduzeća se moraju okrenuti proaktivnom razmišljanju, koje podrazumeva shvatanje i kreiranje promena, kao i davanje značaja onim poslovnim funkcijama koje omogućavaju preduzeću da stvori, održi i unapređuje konkurenčku poziciju na globalnom tržištu. Funkcije koje imaju strategijski značaj za poslovanje preduzeća su: istraživanje i razvoj, kvalitet i marketing.

Preduzeća danas osim svoje strukture, moraju da menjaju i cilj svog poslovanja. Poslovna izvrsnost podrazumeva da preduzeća permanentno rade na procesu implementacije kvaliteta poslovanja organizacije zasnovanom na povećanju produktivnosti rada i znanja svakog zaposlenog. Poslovna izvrsnost predstavlja razvoj tržišnog poslovanja sa korisnikom u centru pažnje organizacije, permanentno unapređivanje poslovanja bazirano na produktivnosti znanja i rada i poslovanje uskladeno sa zahtevima različitih interesnih grupa iz okruženja. U tom smislu, preduzeće je u obavezi da zadovolji sve zahteve potrošača, društva, partnera, radnika i akcionara.

Kada govorimo o konkurenčnosti domaćih preduzeća moramo reći da je ona na vrlo niskom nivou. Nedovoljna primena znanja, nizak tehnološki nivou preduzeća, neproduktivnost i neefikasnost samo su deo problema sa kojim se suočavaju domaća preduzeća

¹ Kotler and Caslione (2009), str. 30.

² Acharol and Kotler (2012), str. 35.

1. KONKURETNOST U GLOBALNIM OKVIRIMA

U uslovima globalne konkurenčije konkurentska prednost se teško stiče, a lako gubi. Globalno tržište zahteva ulaganje izuzetnih napora u unapređenje poslovanja, posebno posmatrano sa aspekta upravljanja. Prema mišljenju Najla Fergusona³, kapitalizam nakon velike ekonomskog krize iz 1929. godine, nije bio smrtno pogoden, a još manje mrtav. Bio je samo žrtrva lošeg upravljanja i neizvesnosti koja je iz toga proistekla. Možemo da konstatujemo da se nešto slično dogodilo i sa poslednjom svetskom ekonomskom križom – jedan od glavnih razloga njenog nastanka je neodgovorno upravljanja finansijskim organizacijama, prevashodno investicionim bankama i fondovima. Svaka organizacija zahteva adekvatan nivou upravljanja, koji mora da prati trendove u poslovnom okruženju.

Kada se radi o prvih deset najkonkurenčnijih ekonomija u svetu u odnosu na listu Svetskog ekonomskog foruma, spisak zemalja je isti kao i prošle godine, pri čemu su SAD napredovale za 2 mesta (asada se naloaze na tećem mestu a prošle godine su bile na petom mestu), kao i Japan (ove godine se nalazi na šestom mestu a prošle je bio na devetom mestu) - tabela 1. Najveći pad u prvih deset je zabeležila Švedska, koja je ove godine zauzela deseto mesto a prošle godine je bila na šestom mestu. Slede dalje Norveška (11. mesto), UAE (12. mesto), Danska (13. mesto), Tajvan (14. mesto), Kanada (15. mesto), Katar (16. mesto), Novi Zeland (17. mesto), Belgija (18. mesto), Luksemburg (19. mesto), Malezija (20. mesto).

Tabela 1. Rangiranje prvih 10 zemalja u svetu prema konkurenčnosti u 2014. godini

Zemlja	Mesto u 2014-2015	Mesto 2013-2014
Švajcarska	1	1
Singapur	2	2
SAD	3	5
Finska	4	3
Nemačka	5	5
Japan	6	9
Hong Kong	7	7
Holandija	8	8
Velika Britanija	9	10
Švedska	10	6

Izvor : WEF (2014), str. 13.

³ Ferguson (2013), str. 251.

Kina se prema listi Svetskog ekonomskog foruma za 2014. našla na 28. mestu (prošle godine je zauzimala 29. mesto), a Tajvan se našao na 14. mestu, (prošle godine je bio na 12. mestu). Indija se našla na 71. mestu (prošle godine je zauzimala 60. mesto), Rusija je na 54. mestu (prošle godine je zauzimala 64. mesto), Južna Afrika je na 56. mestu (prošle godine je zauzimala 53. mesto), a Brazil je na 57. mestu (prošle godine je bio na 56. mestu).

Osnovne zahteve konkurenčnosti zemlje čine sledeći indikatori – institucije, infrastruktura, makroekonomsko okruženje, zdravlje i osnovno obrazovanje, vidosko obrazovanje i obučavanje, efikasnost tržišta roba, efikasnost tržišta rada, efikasnost tržišta kapitala, tehnološka sposobnost i veličina tržišta.

Prema analizama Svetskog ekonomskog foruma, sve zemlje u svetu se dele na pet grupa. Prvu grupu čine zemlje koje svoju privrednu zasnivaju na resursima i u ovou sačinjava 37 zemalja. Treću grupu čine zemlje koje svoju privrednu zasnivaju na razvoju efikasnosti poslovovanja (ovu grupu čini 30 zemlja) i petu grupu čine zemlje koje svoju privrednu zasnivaju na primeni i razvoju inovativnog delovanja (ovu grupu sačinjava 37 zemalja). Drugu grupu zemalja čine zemlje u tranziciji od prve ka trećoj grupi (u ovu grupu ulazi 16 zemalja) i četvrtu grupu čine zemlje u tranziciji od treće ka petoj grupi zemalja (u ovu grupu sačinjavaju 24 zemlje). Srbija se nalazi u trećoj grupi zemalja (privrede vođenje efikasnošću), zajedno sa Crnom Gorom, Rumunijom, Bugarskom, Makedonijom, BiH, Albanijom, Indonezijom, Kinom, Južnom Afrikom, itd. Hrvatska se nalazi u četvrtoj grupi (tranzicija od efikasnosti ka inovacijama), u kojoj se nalaze i zemlje poput Argentine, Brazila, Čilea, Mađarske, Latvijer, Meksika, Poljske, Turske itd., dok se Slovenija nalazi u petoj grupi zemalja (privrede vođenje inovacijama i sofisticiranošću). Petu grupu sačinjavaju uglavnom najrazvijenije zemlje sveta.

Na globalnom tržištu su se pojavili novi, moćni takmičari, koji se takmiče i cenom i kvalitetom, spuštajući cene proizvoda do gotovo nezamislivih granica. Danas se sve češće govori o potrebi redefinisanja globlane strategije.

Svaki visoki rukovodilac kompanije koja ima ambicije ka prekograničnom stvaranju vrednosati, trebao bi biti u stanju da odredi u svojoj glavi koja će od tri A biti baza za prekograničnu konkurentsku prednost kompanije⁴. Opšta preporuka u pogledu AAA strategija je čvrsto odrediti barem jednu od A strategija i i na osnovu nje tražiti sledeću , ali pri tom biti pažljiv u provođenju neuvhvatljive trostrukre strategije.

⁴ Ghemawat (2010), str. 218.

Redefinisanje globalne strategije jeste proces koji se sastoji iz pet koraka: Revizija realizacije; Analiza industrije i konkurentnosti; Analiza razlika – CAGE obrazac udaljenosti (CAGE – cultural, administrative, geographic, economic, odnosno, analiza kulturoloških, administrativnih, geografskih i ekonomskih faktora koji određuju međusobnu razliku između tržišta); Razvoj strategijskih opcija AAA (Adaptacija, Agregacija, Arbitraža) i Procena – ADDING bodovna lista vrednosti⁵ - tabela 2.

Tabela 2. Instrumenti globalne strategije

Adaptacija – Prilagođavanje razlik.	Agregacija – Prevlada-vanje razlika	Arbitraža – Iskorišćavanje razlika
– Varijacija	– Regije	– Kulturne
– Fokus	– Ostala grupisanja zemalja	– Administrativne
– Izmeštanje	– Grupisanje koje nije po zemljama	– Geografske
– Dizajna	– Poslovanje ili proizvod	– Ekonomске
– Inovacija	– Globalni klijent – Industrije klijenata – Kanal	

Izvor: Ghemawat (2010), str. 201.

Da bi preduzeće postiglo tržišni uspeh potrebno je da poseduje konkurentsku prednost u vidu nižih troškova i diferencijacije proizvoda, uz strategiju dugoročnog obezbeđivanja proizvoda i usluga visokog kvaliteta, uz kontinuirano inoviranje.

2. KONKURENTNOST I POSLOVNA IZVRSNOST

Metode i tehnike razvoja konkurenčnosti i sticanja konkurenčke sposobnosti, koje su se primenjivale do devedesetih više ne važe. Da bi organizacija mogla da uspostavi, održi i razvija konkurenčku prednost na tržištu, mora da bude inovativna i fleksibilna. Kotler⁶ smatra da će se

⁵ Ghemawat (2010), str. 224.

⁶ Acharol and Kotler (2012), str. 35.

kompanija budućnosti sastojati od malog tima koji radi sve poslove iz jedne kancelarije. Tim će izgraditi i koristiti svoje znanje o zahtevima tržišta i korisnika, dobavljača i partnera i moći će da brzo reaguje preko sofisticiranih elektornskih linkovam na promenu u modi i ekonomskih okolnosti. Proces stvaranja vrednosti će biti oslobođen svih nepotrebnih aktivnosti.

Konkurentnost i poslovna izvrsnost su termini koji su međusobno povezani. Naime, jedno preduzeća ne može biti konkurentno ukoliko nije poslovno izvrsno i obrnuto. Oba pojma obavezuju preduzeća da u sklopu svog poslovanja konstantno rade na unapređivanju svojih znanja, veština, razvijaju nove proizvode, podstiču inovativnost kod zaposlenih, prate zahteve krajnjih korisnika i sl.

Poslovna izvrsnost na globalnom nivou ima tri najznačajnija modela i to su: Američki model (Malkom Boldridž – MB model); Japanski model (Demingova nagrada) i Evropski model (EFQM model).

Želja predstavnika kreatora Malkom Boldridž nagrade je bila da se primenom TQM modela pruži američkim preduzećima alat, koji će im omogućiti da se orijentisu i bude ciljni model za sistemski način permanentnog unapređivanja kvaliteta. Takođe, ne treba zanemariti želju za povećanjem produktivnosti američke privrede koja je bila u zaostatku za japanskim privredom. Bez obzira na veličinu i prirodu preduzeća kriterijumi koji su postavljeni predstavljaju vodič za put preduzeća ka performansama izvrsnosti. Ovi kriterijumi pomažu preduzećima da: usklade resurse, unaprede komunikaciju, produktivnost i efektivnost i postignu strateški cilj.

U Japanu su 50-tih godina prošlog veka domaći stručnjaci, uz podršku američkih kolega, radili na poboljšanju principa poslovanja sopstvenih preduzeća i to prevashodno u segmentu produktivnosti i kvaliteta. Demingova nagrada se smatra najboljim predstavnikom japanskog modela TQM. Ona je kao nagrada ustanovljena 1951. godine, kao nacionalna nagrada za izvrsnost u primeni koncepta TQC (Total Quality Control). TQC se sastoji od tri ključna segmenta i to su: kvalitet, uključenost svih zaposlenih i permanentna unapređenja. Fokus modela TQC-a je na ulozi kvaliteta u poslovanju jer preduzeća imaju obavezu da zadovoljavaju sopstvene kupce na duži period, ali to se ne odnosi samo na kvalitet, već i cenom. Naime, prema filozofiji TQC kvalitet isključivo predstavlja ono što kupac pod tim podrazumeva, a ne ono što mi, odnosno preduzeće prihvata. Takođe, za model TQC je karakterističan segment uključivanje zaposlenih i ona se ostvaruje kroz kružoke koji povezuju prvu liniju rukovodioca pogona i zaposlene na platformi unapređenja.

Kada se govori o modelu EFQM, možemo reći da se on zasniva na obrascu da se zadovoljenje kupca i zaposlenih može postići liderstvom zasnovanim na politici i strategiji kvaliteta, kroz menadžment zaposlenima, resursima i procesima, kao i da se pri tom želi ostvariti izvrsni poslovni rezultati.

Najveći deo ovih kriterijuma EQQM (5) predstavljaju *mogućnosti*, dok drugi deo (4) *rezultate*. *Mogućnosti* pokazuju kako organizacija funkcioniše. *Rezultati* pokazuju ono što postiže organizacija, kao i načine kako je došla do tog rada. Rezultati su posledica mogućnosti, a mogućnosti se mogu poboljšati zahvaljujući povratnim informacijama od rezultata.

EFQM model izvrsnosti je prevashodno namenjen preduzećima koja žele da kreiraju svoj pristup procesa postizanja poslovne izvrsnosti. Fundamentalni koncept izvrsnosti predstavlja osnovni princip EFQM modela koji je od izuzetnog značaja za postizanje poslovne izvrsnosti u bilo kojoj organizaciji. Takođe, oni se mogu primenjivati kao osnova za opisivanje atributa odlične organizacione kulture.

Kada se analizira proces nastanka sva tri modela poslovne izvrsnosti vidi se koliko je značajan uloga države u procesu formiranja modela, ali i njenog daljeg održavanja. Naime, inicijativu za pokretanje sva tri modela je dala je država koja je razumela značaj njenog kreiranja za podizanje konkurentnosti domaćih preduzeća. Posebnu pažnju imaju i nagrade koje predstavljaju prestiž za svako preduzeće koje je dobije, a uručuju je visoki predstavnici država i EU. Na taj način država pokazuje njen odnos prema kvalitetu.

Postizanje poslovne izvrsnosti je moguća ostvariti na dva načina i to: primenom koncepta upravljanja totalnim kvalitetom (TQM) i primenom integrisanih menadžment sistema (IMS). Primena IMS je veoma značajna za preduzeća jer na jednostavan način zaokružuje ceo sistem koji pomaže krajnjim korisnicima. Zahvaljujući primenom IMS preduzeća su osposobljena da ispunе zahteve krajnjih korisnika, ali da vode računa o svojim zaposlenim i sredini u kojoj posluju. Zato se može reći da standardi i standardizacija imaju značajnu ulogu u procesu razvoja poslovne izvrsnosti.

Tabela 3. TOP 10 zemalja po sertifikatima u svetu u 2012. godini

R.br.	Zemlja	Broj sertifikata
1.	Kina	334.032
2.	Italija	137.390
3.	Španija	53.418
4.	Nemačka	51.809
5.	Japan	50.339
6.	Velika Britanija	44.670
7.	Francuska	31.631
8.	Indija	29.402
9.	SAD	26.117
10.	Brazil	25.791

Izvor: ISO (2014)

Broj sertifikovanih organizacija raste svakim danom na globalnom nivou. U 2012. godini je na globalnom nivou bilo 914.910 sertifikata. Regionalna tržišta koja imaju najveći broj sertifikovanih kompanija su Evropa i Jugozapadna Azija sa Pacifikom, a zatim slede Centralna i Južna Amerika, zatim Severna Amerika, Centralna i Južna Azija, Bliski istok i na kraju Afrika. U tabeli 3. dat je prikaz prvih deset zemalja u svetu po primeni serije standarda ISO 9000.

3. KONKURENTNOST I POSLOVNA IZVRSNOST U SRBIJI

Kod domaćih preduzeća još uvek nije razvijena svest o značaju primene modela poslovne izvrksnosti za njihovo poslovanje. To se može objasniti nerazumevanjem samog pojma poslovna izvrksnost, što je posledica i neodgovarajućeg angažmana države u oblasti kvaliteta. Domaća privreda od početka osamdesetih godina prošlog veka ima probleme sa unapređenjem produktivnosti. Unapređenje produktivnosti znanja je svakako goruci problem većine zemalja u tranziciji, pa tako i domaće privrede. Problem produktivnosti nije se javio u domaćoj privredi u vreme tranzicije, već je bio prisutan i ranije. Problemi u produktivnosti rada domaćih preduzeća bili su

rezultat neadekvatnog načina poslovanja, koji nije bio zasnovan na tržišnim principima. Rezultat su bile nerealno visoke cene određenih proizvoda, koje nisu mogle da prodaju na svetskom tržištu. Zbog toga su domaća preduzeća, da bi uspešno konkurisala na svetskoj poslovnoj sceni, snižavala cene za izvoz, a razliku u neproduktivnosti je plaćao domaći potrošač kroz visoke cene. Zastarela tehnologija, slab kvalitet, neatraktivno pakovanje i visoke cene glavni su razlozi zbog kojih srpski proizvodi ne mogu da pariraju drugim konkurentskim proizvodima na međunarodnom tržištu⁷.

Od zemalja u okruženju, a koje su postale nove članice EU najveća primena standarda je u Poljskoj, Rumuniji, Mađarskoj i Češkoj, dok ostale zaostaju u primeni. Naša zemlja zauzima pretposlednje mesto kada se radi o konkurentnosti poslovanja u globalnim okvirima, što dovoljno govori o odnosu države i preduzeća prema ovoj problematiki i konceptu upravljanja.

Prema novom izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, koji je obuhvatio 144 zemlje u svetu, Srbija se našla na 94. mestu u svetu, što predstavlja rast u odnosu na prethodnu godinu, kada je Srbija bila na 101. mestu. Ove godine Srbija našla u društvu sa NDR Lao (93. mesto), Kambodžom (95. mesto), Zambijom (96. mesto), Albanijom (97. mesto).

Kao što se može videti iz tabele 4, od zemalja zapadnog Balkana, Makedonija i Srbija su popravile svoju poziciju u odnosu na prošlu godinu, Crna Gora je zadržala svoju poziciju, a Slovenija i Hrvatska su zabležile pad u odnosu na prethodnu godinu. Od zemalja iz bližeg okruženja, Austrija se nalazi na 21. mestu, Mađarska se nalazi na 60. mestu, Bugarska se nalazi na 54. mestu, Rumunija se nalazi na 59. mestu, Grčka se nalazi na 81. mestu i Albanija se nalazi na 97. mestu. Mađarska, Bugarska, Rumunija i Grčka su ostvrale rast u odnosu na prethodnu godinu.

Tabela 4. Rangiranje zemlja zapadnog Balkana prema konkurenčnosti u periodu 2009-2014. godine

Zemlja	Mesto u 2009.	Mesto u 2010.	Mesto u 2011.	Mesto u 2012.	Mesto u 2013.	Mesto u 2014.
Slovenija	37	45	57	56	62	70
Crna Gora	62	48	60	72	67	67
Hrvatska	72	77	76	81	75	77
Makedoni-ja	84	79	79	80	74	63
Srbija	93	96	95	95	101	94
BiH	109	102	100	88	87	-

Izvor: WEF (2014)

Kada se radi o domaćem tržištu, broj sertifikovanih organizacija je u porastu. Broj sertifikovanih organizacija u Srbiji svakako je doprineo boljoj poziciji naše privrede kada se radi o unapređenju efikasnosti poslovanja, kao parametra globalne konkurenčnosti. Najveći broj preduzeća koja imaju uveden sistem upravljanja kvalitetom spadaju u grupu velikih preduzeća. Razlog za relativno mali broj domaćih preduzeća koja su uvela sistem kvaliteta nalazi se u teškoj materijalnoj situaciji, zbog tranzicione recesije i zbog globalne krize. S druge strane posmatrano, broj sertifikovanih organizacija u Srbiji ni izbliza nije zadovoljavajući u odnosu na druge zemlje jugoistočne evrope, poput Mađarske, Rumunije, Bugarske i Grčke.

Kada je reč o standardima i sertifikaciji prema nekom od standardizovanih menadžment sistema, ukoliko se uzmu u obzir zemlje Jugistične Evrope, može se uočiti značajna prednost Rumunije. Mađarska, Grčka i Bugarska imaju veći broj sertifikovanih organizacija od Srbije i drugih zemalja zapadnog Balkana - tabela 5.

Kao što se može videti iz tabele 6, Rumunija sama ima više sertifikata nego sve zemlje zapadnog Balkana. To ukazuje na ozbiljnost jedne privredne i njenu tržišnu orijentisanost, koja u krajnjoj liniji rezultira i boljom konkurentskom sposobnošću preduzeća koja dolaze iz te privrede.

Tabela 5. Broj sertifikata standarda ISO 9001, ISO 14001 i ISO 22000 u regionu Zapadnog Balkana

Zemlja	Standard	Godine					
		2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Srbija	ISO 9001	2.091	2.733	1.790	3.228	3.066	2.366
	ISO 14001	176	298	318	573	817	762
	ISO 22000	17	26	116	145	172	193
Slovenija	ISO 9001	1.945	1.688	1.701	1.685	1.614	1.933
	ISO 14001	444	390	399	414	420	468
	ISO 22000	12	15	20	17	17	19
Hrvatska	ISO 9001	2.302	2.576	2.102	2.117	2.614	2.636
	ISO 14001	343	469	451	488	760	828
	ISO 22000	88	92	77	105	108	97
BiH	ISO 9001	811	909	944	1119	1239	794
	ISO 14001	60	87	100	148	174	141
	ISO 22000	3	98	11	16	23	17
Crna Gora	ISO 9001	160	157	85	146	102	118
	ISO 14001	17	18	15	25	16	24
	ISO 22000	9	9	1	3	3	7
Makedonija	ISO 9001	271	295	333	290	482	399
	ISO 14001	26	45	62	91	204	131
	ISO 22000	19	29	33	38	31	25

Izvor: ISO (2014)

Tabela 6. Broj sertifikata standarda ISO 9001, ISO 14001 i ISO 22000 u zemljama u okruženju

Zemlja	Standardi	Godine					
		2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Albanija	ISO 9001	43	155	52	164	154	167
	ISO 14001	-	1	-	11	19	34
	ISO 22000	4	4	3	5	5	7
Mađarska	ISO 9001	10.187	7.122	8.083	6.825	7.266	7.186
	ISO 14001	1.834	1.659	1.822	1.580	1.718	1.955
	ISO 22000	87	96	124	117	148	137
Rumunija	ISO 9001	10.737	15.865	16.200	14.345	18.399	18.450
	ISO 14001	3.884	6.863	7.418	7.394	8.633	8.744
	ISO 22000	347	661	641	698	1.011	1.014
Bugarska	ISO 9001	5.328	5.322	6.248	5.001	6.090	5.378
	ISO 14001	321	565	999	927	1.395	1.373
	ISO 22000	223	209	214	172	229	244

Izvor: ISO (2014)

Kada se radi o razvoju koncepta poslovne izvrsnosti na domaćem tržištu, postoji nekoliko domaćih modela poslovne izvrsnosti od kojih je osim modela koji se promoviše u okviru organizacije "Oskar kvaliteta", svakako model koji je razvio Dr Milenko Heleta. Ovaj autor već skoro dve decenije na prihvatljiv način uspeva da domaćim stručnjacima i preduzećima približi oblast standardizacije, standarda, integrisanih menadžment sistema i poslovne izvrsnosti. MH model izvrsnosti je nastao kao rezultat tog i takvog rada; on je dao doprinos razvoju novog modela izvrsnosti prihvatljivog na regionalnom i globalnom nivou. U sklopu novog modela nalaze se sublimirana najbolja iskustva iz oblasti kvaliteta i poslovne izvrsnosti.

Novi uslovi poslovanja zahtevaju i novi pristup poslovanju domaćih preduzeća. Zastarele metode i tehnike upravljanja moraju da se napuste i da se primenjuju savremene empirijska i praktična dostignuća, uz permanentno obrazovanje rukovodilaca i zaposlenih u domaćim preduzećima. Posebna pažnja se mora posvetiti izgrađivanju nove organizacije.

Da bi preduzeće postiglo tržišni uspeh potrebno je da poseduje konkurentsku prednost u vidu nižih troškova i/diferencijacije proizvoda, uz strategiju dugoročnog obezbeđivanja proizvoda i usluga visokog kvaliteta, uz kontinuirano inoviranje. Preduzeća moraju da ulažu sve značajnije napore da bi zadovoljili zahteve, sve obrazovaniji i informisaniji potrošača i korisnika.

Mišljenja budućih rukovodilaca i eksperata su izuzetno bitna za definisanje smernica razvoja u domenu unapređenja konkurenčnosti domaćih preduzeća. Rezultati istraživanja, koje se bavilo analizom stavova mladih u vezi sa uključivanjem u preduzetnički proces, kao i shvatanjem o uspešnosti poslovne prakse domaćih preduzeća, prikazuju razmišljanje budućih stručnjaka i rukovodilca. Istraživanja je sprovedeno krajem 2014. godine (novembar-decembar), na teritoriji Republike Srbije (19 gradova i opština – Vršac, Pančevo, Novi Sad i Bačka Palanka, Kula, Ivanjica, Zrenjanin, Bosilegrad, Sremska Mitorivca, Paraćin, Stara Pazova, Niš, Čačak, Subotica, Kragujevac, Kruševac, Aleksandrovac, Kraljevo, Nova Varoš i Beograd). Njime je obuhvaćeno 559 studenata koji su se profilisali ka menadžmentu. Kada se radi o oceni konkurenčne sposobnosti domaćih preduzeća, 46,51% ispitanika smatra da konkurenčnost domaćih preduzeća ne zadovoljava zahteve koje postavlja međunarodno okruženje, 44,90% smatra da konkurenčnost domaćih preduzeća delimično zadovoljava zahteve koje postavlja međunarodno okruženje, dok samo 7,16% ispitanika smatra da domaća preduzeća zadovoljavaju uslove za postizanje konkurenčnosti u međunarodnim okvirima, odnosno 1,43% ispitanika smatra da veoma zadovoljava.

Najznačajniji faktori koji nedostaju u razvoju konkurenčnosti domaćih preduzeća su: nove tehnologije (11,91%), edukacija (11,45%) i motivisanost zaposlenih (11,15%). Kada se radi o oceni stepena inovativnosti domaćih preduzeća, najveći broj ispitanika, njih 55,74% smatra da domaća preduzeća delimično ispunjavaju ovaj faktor konkurenčnosti, njih 33,45% smatra da domaća preduzeća ne ispunjavaju ovaj faktor konkurenčnosti. Nasuprot njima, 10,02% tj. 1,79% ispitanika smatra da domaća preduzeća zadovoljavaju odnosno, veoma zadovoljavaju u oblasti inovativnosti.

Ispitanici kao neophodne elemente za razvoj konkurenčne sposobnosti domaćih preduzeća navode: primenu savremenih metoda i tehnika menadžmenta (22,46%), standardizaciju kvaliteta poslovanja (19,92%), izgrađivanje korporativne društvene odgovornosti (12,78%), kupovina savremenih tehnoloških rešenja i opreme (10,66%) i ulaganje u razvoj nacionalnih brendova (10,66%).

Kao što se može videti na osnovu prezentovanih rezultata budući mladi stručnjaci iz oblasti menadžmenta su svesni činjenice da standardizacija kvaliteta poslovanja i primena savremenih metoda i tehnika menadžmenta predstavljaju strateški okvir za uspostavljanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeca.

Prema rezultatima istraživanjima⁸, koje se bavilo pitanjem unapređenja procesa upravljanja u savremenoj organizaciji, metode i tehnike upravljanja koje treba da se primenjuju u domaćim poslovnim orgnizacijama su: upravljanje bazama podataka 18,4%, sistem menadžmenta kvalitetom – 17,6%, korporativna društvena odgovornost – 17,6%, marketing odnosa - 16,8% i benčmarking – 12,6%.

Potreba za primenom ovih menadžment tehnika, prema mišljenju analiziranih rukovodilaca domaćih preduzeća, u značajnoj meri se podudara sa opšte prihvaćenim teoretskim stavovima o prestrukturiranju poslovnih funkcija u savrmenoj organizaciji i davanju posebnog strategijskog značaja funkcijama marketinga, kvalitetu i istraživanja i razvoja.

Domaća preduzeća moraju da proces internacionalizacije poslovanja baziraju na primeni međunarodnih iskustava, međunarodnih standarda i međunarodno priznate poslovne prakse. Proces internacionalizacije poslovanja mora da započne već na domaćem tržištu po osnovu borbe sa međunarodnom konkurencijom. Zato je potrebno primeniti one upravljačke tehnike koje potenciraju dugoročno opredeljenje ka konkurenčnosti.

ZAKLJUČAK

Glavni problem domaćih preduzeća jeste nekonkurentnost koja se javlja kao posledica slabe produktivnosti poslovanja i nedostatka primene novih tehnologija i znanja. Pitanje upravljanja kvalitetom je nešto o čemu se govori duži period, ali i dalje nema odgovarajući efekat njegove primene u privredi.

Globalni tržišni uslovi od organizacije zahtevaju da bude inovativna i kreativna, da unapređuje produktivnost poslovanja i znanja svih svojih zaposlenih, posebno izvršnog rukovodstva. Korporacija budućnosti mora da bude prilagodljiva, usredsređena na inovacije, nesputana nepotrebnom hijerarhijom. Posmatrano sa aspekta razvoja konkurenčnosti domaćih preduzeća moraju da ulože značajne napore u pravcu izgradnje koncepta kvaliteta, kao preduslova razvoja produktivnosti poslovanja.

⁸ Bešić, Krnjević-Mišković and Đorđević (2013), str. 214.

Jedan od praktičnih načina za primenu ovog principa poslovanja jeste implementacija integrisanih menadžment sistema. Primena koncepta IMS može da bude od velike važnosti za preduzeća koja dolaze iz zemalja u tranziciji. Naime, kako je ovim preduzećima potrebno da unaprede svoju konkurenčku sposobnost na globalnom tržištu u kraćem vremenskom periodu, implementacija IMS predstavlja jedino sredstvo za ostvarivanje cilja.

ANALYSIS OF THE ASPECTS IN THE PROCESS OF IMPROVING COMPETITIVENESS IN DOMESTIC ENTERPRISES

Summary:

Modern business is based on the assumption that very few products, technologies, services, insights, knowledge domains or procedures which are not available to all interested groups worldwide. Techno-economic parity assumes that the basic conditions for business will equalize rapidly - this phenomenon indicates the following outcome - the best win no matter where they come from. The new competitive conditions, oriented towards the growing role of enterprises in those recently industrialized countries on the global market, require a redefinition of business strategy directed towards global market. Quality and productivity have become key factors in modern business competitiveness.

Key words: competitiveness, quality, productivity, integrated management systems

LITERATURA

Acharol, R.S. and Kotler, P. (2012), "Frontier of the marketing paradigm in the third millennium" *Journal of academic marketing science*, Vol. 40, No. 1, Pp 35-52.

Bešić, C., Krnjević-Mišković, Z. and Đorđević, D. (2013), "The role of knowledge in the development process of competitive ability of domestic companies on the global market", *III International Conference LEMiMA 2013, 18-20. april, Belgrade*, FORKUP, Belgrade, Pp 214-220.

- Đorđević, D., Čoćkalo, D. and Bogetic, S. (2011), "Novi model upravljanja i razvoj konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća", in V. Majstorović (ed.) *Zbornik radova Konferencije JUSK ICQ 2011*, JUSK, Beograd, Pp 71-74.
- Ferguson, N. (2013), *Civilizacija*, Službeni glasnik, Beograd.
- Ghemawat, P. (2010), *Redefiniranje globalne strategije*, Mate, Zagreb.
- Kotler, P. and Caslione, J. (2009), *Kaotika*, Mate, Zagreb.
- WEF (2014), "The Global Competitiveness Report 2014-2015", http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf [Pristup 03/04/15]
- ISO (2014), "The ISO Survey of certification 2013 – Industrial sector", <http://www.iso.org/iso/iso-survey> [Pristup 05/06/15]

TEHNO-EKONOMSKI ASPEKTI MALIH HIDROELEKTRANA

Marija Indin*

E-mail: marija@tsbest.net

Rezime

Eksplotacija hidroenergije, danas, predstavlja i najviše prisutan oblik od svih vidova eksplotacije obnovljivih izvora energije. Izgradnja malih hidroelektrana omogućava iskorišćavanje hidropotencijala manjih rečnih tokova, no, i izgradnja male hidroelektrane je, po pravilu, skuplja po kWh proizvedene električne energije, u odnosu na velike hidroelektrane. Sa druge strane ona, često predstavlja mogućnost za razvoj ruralnih područja, a takođe podstiče privrednu aktivnost u oblasti građevinarstva i mašinske industrije. U radu je prikazan mogući biznis plan za izgradnju zamišljene male hidroelektrane u Srbiji, čija bi nominalna instalisana snaga bila 2 MW. Primenom ovog biznis plana došlo se do zaključka da je minimalna cena od 6 €cent/kWh (60 €/MWh) neophodna da bi postrojenje rentabilno poslovalo, a što se poklapa sa iskustvima iz drugih zemalja. Cene od 7.5 €cent/kWh (75 €/MWh) bi po datom modelu bila realno prihvatljiva opcija za buduće investitore.

Ključne reči: hidropotencijal, male hidroelektrane, turbine, protok vode.

1. POLAZNE PREPOSTAVKE

Hidroelektrane su postrojenja u kojima se kinetička energija vodotoka pretvara u električnu energiju. Prepostavka je da se finansiranje izgradnje male hidroelektrane (MHE) nominalne snage od 2MW vrši iz kredita, da je vrednost projekta² 2,500,000 €, te da izgradnja traje 5 godina. Procenjeno je da bi postrojenje u proseku radilo u nominalnom režimu proizvodnje 30% vremena godišnje.

Polazi se od prepostavke primene dve manje³ turbine čija je ukupna nominalna snaga jednaka 2MW, koje pokreću dva generatora i dva

* Ekonomski Fakultet Univerziteta u Beogradu

¹ Indin (2015), str.71.

² Indin (2015), str.57.

transformatora. Ovim je povećana efikasnost sistema rada u slučaju smanjenja dotoka vode, a takođe to istovremeno daje mogućnost da usled kvara jedne turbine, ili generatora ili transformatora, sistem može da nastavi sa radom koristeći drugu turbinu, dakle povećava se raspoloživost snabdevanja električnom energijom korisnika. Ovo je skuplja opcija, ali veći stepen korisnog dejstva i povećana raspoloživost su veoma bitni faktori, pogotovo kod MHE koje su, u nekim slučajevima jedini izvor energije. Korišćene su cene³ dobijene na osnovu iskustvenog modela italijanske firme ENEL SpA (<http://www.enel.com/en-GB/>) koja se bavi proizvodnjom delova za male hidroelektrane. Dakle, pretpostavka je da je nominalna snaga svake turbine 1,000 kW, te bi time bila ugrađena dva protočna ventila prečnika 800 mm, dva generatora svaki od po 1,250 VA, dva transformatora svaki od po 1,250 VA, umesto jedne veće turbine od 2,000 kW, jednog većeg protočnog ventila prečnika od 1,100 mm, jednog generatora od 2,500 VA i jednog transformatora od 2,500 VA. Procenjuje se da bi očekivana cena za "udvojeni koncept" bila oko 25% veća. U narednoj tabeli je dat detaljniji prikaz očekivane cene pojedinih podsklopova.

Tabela 1.1. Rezime ukupne cene

Naziv	Jedna veća	turbina €	Dve manje	turbine €	Odnos [%]
Ventil	57,000		75,840		133%
Turbina	405,187		543,080		134%
Generator	677,058		958,432		142%
Transformator	51,447	1,190,693	60,310	1,637,662	117%
Cevovod	190,719	190,719	200,580	200,580	105%
Gradj.Radovi	252,510	252,510	252,510	252,510	100%
UKUPNO:	1,633,922		2,090,752		128%
Brana	250,000	250,000	250,000	250,000	10%
Ekologija	150,000	150,000	150,000	150,000	6%
Total:	2,033,922	100%	2,490,752	100%	122%

Izvor: Indin (2015), str.58.

2. PRIMENA BIZNIS PLANA U SAGLEDAVANJU ISPLATIVOSTI ULAGANJA U MALU HIDROELEKTRANU

U cilju sagledavanja uspešnosti izgradnje i eksploatacije male hidroelektrane koristiće se jedna, od često korišćenih metodologija, koja na makro planu, posmatrajući projektovane tokove novca, pokušava da utvrdi

³ Podio and Cavagnolo and Cipriano (2012), str.1.

da li će ceo projekat da zadovolji osnovne ekonomske kriterijume, to jest, da li će biti u mogućnosti da pokrije sve očekivane troškove tokom realizacije.

2.1. Prepostavke za realizaciju projekta MHE

Prepostavke na kojima se bazira predloženi model su:

1. Nominalna snaga postrojenja je 2 MW,
2. Očekuje se da će ukupni troškovi izgradnje biti u skladu sa prikazanom prepostavkom da je sadašnja vrednost celog projekta 2,500,000 €,
3. Posmatranje svih parametara bi se vršilo na nivou polugodišnjih vremenskih perioda (τ),
4. Vreme izgradnje je 5 godina (10 polugodišnjih vremenskih perioda),
5. Svi pokazatelji su dati na nivou sadašnje vrednosti,
6. Na osnovu modela možemo definisati tri vrste stopa:
 - Diskontnu stopu r_d ,
 - Stopu koja utiče na realnu vrednost proizvodnje r_e (prepostavka je da će cena električne energije pratiti diskontnu stopu r_d i da će s obzirom na sve veće potrebe za električnom energijom realna cena ovog energenta imati blago povećanje u odnosu na r_d , te da će ovo povećanje iznositi oko 10% od r_d), dakle $r_e = 1.10 * r_d$
 - Bankarska kamata r_b , kamatna stopa po kojoj će banka odobriti kredit. Prepostavka je da je ona jednaka uvećanju r_d za iznos od 30% od r_d to jest, $r_b = 1.30 * r_d$
 - 7. Prepostavka je da će se ukupni troškovi menjati u skladu sa diskontnom stopom koja prati stopu inflacije. U ukupne troškove se ubrajaju:
 - Bruto naknade zaposlenih radnika, ima 6 radnika, svakom po 1000 € mesečno, ukupno 6,000 € mesečno,
 - Troškovi održavanja koji iznose⁴ 2% sadašnje vrednosti projekta na osnovu polugodišnjih vremenskih intervala tj. oko 4% godišnje,
 - Troškovi poslovanja koji bi iznosili 1.5% vrednosti ostvarene proizvodnje,
 - Naknada za pravo na eksploraciju prirodnog resursa. Ovo je uvedeni pojam sa ciljem da se omogući da se u neko skorije vreme uvede vid državne rente na eksploraciju prirodnih bogatstava (slično kao što već postoji za

⁴ Kumar and Schei (2011), str.480.

rudna bogatstva), iako se u konkretnom slučaju očekuje da bi država mogla da uvede čak i neki vid stimulacije ovakvog vida proizvodnje kroz neki vid subvencija za proizvođača. No, i pored svega, pretpostavka je da bi ovaj vid troškova bio vezan za vrednost (obim) proizvodnje i iznosio bi 1.5% od očekivane vrednosti proizvodnje,

8. Očekuje se da će biti moguće da se ostvari proizvodnja u iznosu od 30%⁵ od nominalno instaliranih kapaciteta, što bi iznosilo 2,628,000 kWh = 2,628 MWh na nivou polugodišnjeg perioda,

9. Kompletna izgradnja je finansirana kreditom koji bi se otplaćivao po metodi fiksnih anuiteta na polugodišnjem nivou počev od kraja prvog perioda u kome je započet rad elektrane i otplata bi se obavljala u 40 polugodišnjih rata,

10. Očekuje se da se postigne sporazum sa davaocem kredita (bankom) da se na polugodišnjem nivou odobravaju rate kredita u iznosu sadašnje vrednosti od 1/10 (250,000 €) nominalne vrednosti projekta,

11. Očekuje se da se kredit odobrava sukcesivno u 10 polugodišnjih perioda (na kraju perioda), sa ciljem da finansiranje realnije prati i stvarne troškove "na terenu" i da bi se izbeglo plaćanje kamate i na neutrošeni novac,

12. Očekuje se da će sistem nastaviti sa nesmanjenim kapacitetom dalju proizvodnju još 20 polugodišnjih perioda (10 godina) nakon otplate kredita do prvog velikog remonta, dakle ukupno 70 polugodišnjih perioda (35 godina) od početka izgradnje,

13. Pretpostavka je da bi porez na dobit preduzeća iznosio 15% dobiti,

14. Amortizacija opreme bi bila po linearnoj metodi sa sledećim amortizacionim koeficijentima na polugodišnjem nivou (jedinični vremenski interval) vrednosti opreme na početku proizvodnje: - za mašinski deo 2.5% , - za građevinski deo (bez brane) 2.0% , - za branu 1.0%

Od ukupno procenjene sadašnje vrednosti projekta, a na osnovu ranije iznete procene cene koštanja pojedinih najvažnijih elemenata, pretpostavljena je sledeća preraspodela vrednosti troškova realizacije:

⁵ Kumar and Schei (2011), str.481.

Tabela 2.1. Preraspodela vrednosti troškova realizacije

Naziv	Procentualno učešće	€
Vrednost Mašina	65%	1,625,000
Vrednost Objekta	13%	325,000
Vrednost Brane	15%	375,000
Vrednost Ekologije	7%	175,000
UKUPNO	100%	2,500,000

Izvor: Indin (2015), str.73.

2.2. Obračun i korišćenje kredita

U radu je korišćen program MS EXCEL kako bi na osnovu preglednog tabelarnog prikaza moglo da se prate pojedinačne vrednosti parametara, međurezultata i rezultat analize.

Kako je već navedeno, pretpostavlja se da će ceo projekat biti finansiran kreditom (banke). Da bi finansiranje izgradnje što realnije odslikavalo stanje realizacije „na terenu“, pretpostavlja se da će se krediti odobravati u ratama na kraju svakog obračunskog perioda (koji iznosi pola godine), kako bi se izvršila adekvatna isplata izvodačima radova za obavljeni deo posla. Ovim se izbegava plaćanje kamate na sredstva koja ne bi mogla da budu utrošena u poređenju sa opcijom da se kredit odobri u celosti odjednom. S obzirom da bi izgradnja trajala oko 5 godina (10 obračunskih perioda), pretpostavlja se da bi svaka rata kredita imala istu sadašnju vrednost u iznosu od 1/10 ukupne sadašnje vrednosti projekta. Ova veličina je označena sa [$Procenat_k$]. U razrađenoj tabeli je predviđeno da ovako definisana „linearna“ dinamika odobravanja kredita može biti i na drugi način definisana, te je zbog toga uvedena kolona „**Dinamika Finansiranja**“ kojom je moguće i na neki drugi način da bude ovo definisano, dakle, da se zadaju procenti koji će da se preciznije odraze na očekivane troškove u toku realizacije projekta izgradnje. Ukoliko bi se pribeglo nekoj nelinearnoj raspodeli rata kredita, važno je da se naglasi da je u cilju što manjih ukupnih troškova otplate kredita, poželjno da se što kasnije uzimaju veće rate kredita.

Prepostavka je da se rate kredita posmatraju na nivou sadašnje vrednosti te je zato uvedena i kolona “**SD [Ulaganja]**”. Elementi ove kolone predstavljaju izračunate sadašnje vrednosti, dakle tako što se rata kredita deli faktorom $(1+r_d)^k$, gde je sa r_d definisana diskontna stopa, a sa k vremenski period na kraju koga se vrši isplata kreditne rate.

Zadavanjem (u procentima) vrednosti pojedine rate u koloni “**Dinamika Finansiranja**” definiše se koji deo od vrednosti (“**VREDNOST**”) projekta će biti kreditna rata pri čemu će, zavisno od vremenskog perioda, kada se “povlači” rata kredita, stvarna nominalna vrednost te rate biti izračunata tako da ona odgovara izabranom procentu sadašnje vrednosti ukupne vrednosti projekta. Da bi se ovo postiglo, nominalna vrednost rate (R_k) se izračunava tako što se vrednost projekta [*Vrednost*] množi odgovarajućim procentnim koeficijentom [*Procenat_k*] koji odgovara datoj rati, a zatim se množi diskontnim faktorom koji odgovara vremenskom trenutku k kada se rata aktivira.

$$R_k = \text{Procenat}_k \cdot \text{Vrednost} \cdot (1 + r_d)^k \quad (1)$$

Kako je već ranije navedeno, otpłata prve rate kredita otpočinje po isteku prve faze proizvodnje (dakle, kada istekne jedanaesti vremenski period), odobrene rate kredita se uvećavaju za pripadajuću bankarsku kamatu r_b , za svaki naredni vremenski period i pripisuju se dugu. Ako je rata kredita aktivirana po završetku k -tog vremenskog perioda (označena sa R_k), do početka proizvodnje ostaje još ($N - k$) vremenskih perioda, što će da utiče na to da će ukupno zaduženje po toj rati da iznosi:

$$R_k \cdot (1 + r_b)^{N-k} \quad (2)$$

U konkretnom primeru koji se navodi $k = 5$, dobija se suma zaduženja po toj rati u iznosu od 330,588 €. Sadašnja vrednost ovog zaduženja iznosi 259,024 €. S obzirom da ovo zaduženje nastaje tek nakon N (=10) vremenskih perioda, zbog toga se i sadašnja vrednost ovog zaduženja računa kao vrednost nakon $N = 10$ vremenskih perioda koristeći diskontnu stopu (r_d). Dakle, taj iznos bi se delio sa $(1+r_d)^N$. U tom smislu je definisana i kolona “**Svedeno SD [Kapitala]**” gde se za svaku ratu izračunava i “svedena sadašnja vrednost” kapitala. U slučaju da su diskontna i bankarska kamata različite, ova vrednost će se razlikovati od sadašnje vrednosti aktivirane rate (što je i u navedenom primeru slučaj). Dakle, svedena sadašnja vrednost kreditnog zaduženja po osnovu kreditne rate čija je nominalna vrednost R_k se računa kao:

$$R_k \cdot \frac{(1+r_b)^{N-k}}{(1+r_d)^N} \quad (3)$$

Ako prethodnu jednakost proširimo sa vrednošću R_k dobija se "svedena sadašnja vrednost" kreditnog zaduženja po k -toj rati kredita.

$$\text{SvedenaSV}(R_k) = \text{Procenat}_k \cdot \text{Vrednost} \cdot (1+r_d)^k \cdot \frac{(1+r_b)^{N-k}}{(1+r_d)^N} \quad (4)$$

Ako su diskontna i bankarska kamatna stopa jednake, to jest da je $r_d = r_b = r_o$

$$\text{SvedenaSV}(R_k) = \text{Procenat}_k \cdot \text{Vrednost} \cdot (1+r_o)^k \cdot \frac{(1+r_o)^{N-k}}{(1+r_o)^N} \quad (5)$$

Tabela 2.2. Dinamika korišćenja kredita-ako je dato: $\text{VREDNOST} = 2,500,000$, $k = 5$, $N = 10$, $r_d = 2.47\%$ polugodišnje, $r_b = 3.2\%$ polugodišnje

		Dinamika Finansiranja	Ulaganje nominalno	SD [Ulaganje]	Kredit sa kamatom	SD [Ulaganje Kumulat]	Svedeno SD [Kapitala]
God. Izgr.	Period	100%	2,866,000	2,500,000	3,294,863		2,581,611
1	1	10%					
	2	10%					
2	.	10%					
	.	10%					
3	k	10%	(282,432) $\frac{(1+r_d)^k}{(1+r_d)^N}$	250,000	(282,432) $\times (1+r_b)^{N-k}$	330,588	(330,588) $\frac{(1+r_d)^N}{(1+r_d)^N}$
	.	10%	VREDNOST $\times p \times (1+r_d)^k$			1,250,000	259,024
4	.	10%					
	.	10%					
5	.	10%					
	N	10%					
			$\sum_1^N = 2,866,000$	$\sum_1^N = 2,500,000$	$\sum_1^N = 3,294,863$		$\sum_1^N = 2,581,611$

Izvor: Indin (2015), str.75.

2.3. Početak proizvodnje

Očekivani obim proizvodnje u toku jednog vremenskog intervala (polugodišta) bi iznosio 2,628,000 kWh (2,628 MWh). Ovo se dobija kao

$$2,000 \times 4,380 \times 0.3 = 2,628,000 \text{ kWh} = 2,628 \text{ MWh}$$

(6)

$$(Obim proizvodnje) = (nominalna snaga) \times (broj sativ) \times (iskorstivost)$$

2.4. Otplata kredita, anuitet, kamata

Kao što je u uvodnom delu navedeno, pretpostavka je da se sa otplatom kredita počinje na kraju prvog vremenskog perioda od početka proizvodnje, odnosno, od kraja 11-tog perioda od početka projekta. Takođe je navedeno da će otplata kredita biti po modelu *jednakih anuiteta*⁶.

U prethodnom delu je opisan način dobijanja ukupnog iznosa kreditnog zaduženja (**Kr**), i na ovom primeru iznosi: 3,294,863 €. Ovaj iznos treba da se koristi pri izračunavanju periodičnog anuiteta, za slučaj **m** jednakih anuiteta. Pri proračunu treba imati u vidu činjenicu da u opštem slučaju (kao i u navedenom primeru) diskontna stopa i bankarska kamatna stopa ne moraju da imaju istu vrednost. Imajući ovo u vidu, vrednost anuiteta po periodima će iznositi (**m** = 40, **r_b** = 3.20%, **A_o** iznosi 147,161 €):

$$A_o = Kr \cdot \frac{r_b}{1 - \frac{1}{(1 + r_b)^m}} = 3294863 \cdot \frac{0.032}{1 - \frac{1}{(1 + 0.032)^{40}}} = 147161$$

(7)

Kako je anuitet zbir otplate i kamate, vrednost kamate za dati vremenski period (prema kreditnom modelu “jednakih anuiteta”) se izračunava kao proizvod ostatka duga (**OsDug**) iz prethodnog perioda pomnožen sa (**r_b**) bankarskom kamatom, pa proizilazi da je tada vrednost otplate glavnice duga jednaka razlici vrednosti anuiteta i izračunate vrednosti kamate.

⁶ Ramos (2000), str.175.

$$Kamata = r_b \cdot OsDug ; Anuitet = Kamata + Otplata ;$$

(8)

$$Otplata = Anuitet - Kamata$$

Sadašnja vrednost anuiteta za k -ti period se izračunava po standardnoj proceduri deljenjem vrednosti anuiteta sa izrazom $(1+r_d)^k$, dakle

(za $k = 15$, $A_o = 147,161 \text{ €}$, $SD(Ao) = 102,064 \text{ €}$)

$$SD(A_o) = \frac{A_o}{(1+r_d)^k} = \frac{147,161}{(1+0.0247)^{15}} = 102,064$$

(9)

Tokom rada na tabelarnom prikazu u uslovima kada su diskontna i bankarska stopa različite, to jest, kada je bankarska stopa veća od diskontne stope, može da se uoči jedan interesantan “fenomen”, a to je da je zbir sadašnjih vrednosti anuiteta uvek veći od sadašnje vrednosti kredita (na početku proizvodnje). Naravno, ukoliko su ove stope jednakе, razlika ne postoji. U konkretnom primeru za $r_d = 2.47\%$, $r_b = 1.3 * r_d = 3.10\%$, dobija se da sadašnja vrednost kredita u trenutku otpočinjanja proizvodnje iznosi 2,582,611 €, a da zbir sadašnjih vrednosti anuiteta iznosi 2,909,387 €.

2.5. Vrednost proizvodnje i sadašnja vrednost

Već ranije je navedeno da je nominalna instalisana snaga postrojenja 2,000kW, što podrazumeva da bi u idealnom slučaju bila moguća proizvodnja od $2,000 \times 4,380 \text{ kWh}$ električne energije tokom jednog vremenskog perioda. Da bi se približili realnosti, a na osnovu iskustava drugih (kao što je navedeno u uvodnom delu gde se iznose prepostavke za realizaciju projekta) prepostavljenje je da će biti moguće da se godišnje ostvari 30% od pomenute vrednosti, što daje vrednost ukupno očekivane proizvodnje u toku jednog perioda od oko 2,628,000 kWh (2,628 MWh). Vrednost proizvodnje bi se za svaki od perioda dobila kao proizvod ove vrednosti i cene za kWh. U prikazanom modelu prepostavljenje je da cena električne energije (u nominalnom iznosu) raste po stopi koja je nešto veća nego što je diskontna stopa. U konkretnom primeru je uzeto da važi da je $r_e = 1.10 * r_d$.

Ako se ovo pravilo prihvati za svaki vremenski period proizvodnje, dobijaće se različite nominalne vrednosti proizvodnje (VP_r) i u zavisnosti od vremenskog perioda koji se posmatra. Tako pri $P = 2000 \text{ kW}$; $T_h = 4380 \text{ h}$; $C_e = 0.075 \text{ €/kWh}$ za k -ti vremenski period važi:

$$VP_r = VP_{r_nom} \cdot (1 + r_e)^k \quad (10)$$

$$VP_{r_nom} = 0.3 \cdot P \cdot T_h \cdot C_e = 0.3 \cdot 2000 \text{ kW} \cdot 4380 \text{ h} \cdot 0.075 \text{ €/kWh} \quad (11)$$

$$VP_{r_nom} = 197,100 \text{ €}$$

Kao i u prethodnim slučajevima, sadašnja vrednost se izračunava primenom diskontne stope za dati k -ti vremenski period, deljenjem dobijene nominalne vrednosti proizvodnje članom $(1+r_d)^k$.

$$SD(VP_r) = \frac{VP_r}{(1+r_d)^k} = VP_{r_nom} \cdot \frac{(1+r_e)^k}{(1+r_d)^k} = VP_{r_nom} \cdot \left(\frac{1+r_e}{1+r_d} \right)^k \quad (12)$$

2.6. Troškovi proizvodnje

Osim otplate kreditnih anuiteta, potrebno je bilo da se predvide i procene i drugi eventualni troškovi tokom proizvodnog ciklusa. Za svaki vid proizvodnje postoji relativno veliki broj faktora koji čine troškove, no ovde su grupisani u nekoliko grupa kao što su: naknada zaposlenima, održavanje, drugi troškovi poslovanja, naknada za eksploataciju prirodnih resursa.

Nakon odbijanja troškova proizvodnje i isplata za kamate po kreditima, dobija se vrednost koja je prikazana kolonom “**SV RAZLIKA**” i koja predstavlja sadašnju vrednost proizvodnje umanjenu za zbir sadašnje vrednosti troškova proizvodnje i sadašnje vrednosti kamate po kreditu. U literaturi se još naziva *NETO SADAŠNJA VREDNOST*.

Ovaj pokazatelj, **neto sadašnja vrednost**, za vlasnika MHE nije još dovoljan pokazatelj uspešnosti projekta jer ona ne uključuje jednu važnu stavku, a to je porez na dobit, koji čini obavezu pravnog subjekta prema državi. Zbog toga su u tabelarnom prikazu novčanih tokova uvedene dodatne kolone u kojima se nalazi procena dobiti nakon odbitka poreza na dobit, izražena

u vidu neto sadašnje vrednosti. Ova kolona ima naziv “**SV OSTATAK**”, a kumulativna vrednost je prikazana u koloni “**SV OSTATAK KUMULAT**”. Da bi se došlo do što objektivnije procene poreza na dobit, od nominalne vrednosti proizvodnje je potrebno da se odbiju troškovi, kao i vrednost amortizacije opreme i objekata proizvodnje. Ovo će detaljniju razradu imati u narednim stavovima.

2.6.1. Troškovi proizvodnje - naknada zaposlenima

Prepostavljeno da je za nesmetani rad potrebno da bude 6 zaposlenih. Do tog podatka se došlo prvenstveno imajući u vidu da su MHE automatizovana postrojenja relativno robusne konstrukcije i da je najvažniji faktor nadzor i održavanje propisanih uslova rada opreme. Smatra se da je postrojenje u proizvodnoj funkciji 24 sata svakodnevno u toku cele godine, kao i da je standardno propisana 40-časovna radna nedelja za zaposlene, te bi za varijantu sa jednim radnikom u smeni, bilo neophodno 4.2 radnika. Imajući u vidu pravo na odsustvovanje sa posla (godišni odmori, državni praznici, bolovanje), kao neki vid zamene (rezerve) procenjuje se da bi bilo potrebno da bude 6 zaposlenih radnika. U ovoj analizi je prepostavljeno da je sadašnja vrednost bruto izdvajanja po zaposlenom radniku od 6,000 € za jedan vremenski period, što za 6 radnika iznosi 36,000 €.

2.6.2. Troškovi proizvodnje - održavanje

U konkretnom primeru sadašnja vrednost troškova za održavanje iznosila bi 50,000 € (2% vrednosti). Numerička vrednost za svaki vremenski period se razlikuje i računa se po formuli:

$MEO_{drz} = VREDNOST \cdot 0.02 \cdot (1 + r_d)^k$ $SV(MEO_{drz}) = VREDNOST \cdot 0.02$	(13)
---	------

2.6.3. Troškovi proizvodnje - drugi troškovi poslovanja

Prepostavka je da sadašnja vrednost troškova proizvodnje iznose 1.5% sadašnje vrednosti proizvodnje.

$SV(TrosPosl) = SD(VP_r) \cdot 0.015$	(14)
---------------------------------------	------

2.6.4. Troškovi proizvodnje-naknada za eksploataciju prirodnih resursa

U slučaju postojanja subvencija, ova naknada bi imala **negativan predznak u proračunu**, dakle, bila bi označena kao negativna vrednost u procentima. Pretpostavka je da bi ovaj vid troškova bio vezan za vrednost (obim) proizvodnje i u konkretnom primeru je uzeta vrednost od 1.5% od ostvarene vrednosti proizvodnje.

2.7. Porez na dobit i amortizacija

Vrednost amortizacije za nominalno ulaganje od 2,866,000 € na početku proizvodnje iznosi 58,323 € po polugodišnjem vremenskom intervalu, i zbog primene diskontne stope sadašnja vrednost amortizacije se vremenom smanjuje, dakle deli se faktorom $(1+r_d)^k$ srazmerno vremenskom periodu u (k) kome se posmatra. Kako je već navedeno pretpostavljeno je da je amortizacija za mašinske elemente iznosi 5% godišnje, za objekte 4% godišnje, a za branu 2% godišnje.

2.9. Jedinična cena električne energije

U prethodnom delu prikazan je značajan uticaj jedinične cene električne energije na procenu ukupne uspešnosti i atraktivnosti ovakvog projekta izgradnje i eksploatacije male hidroelektrane.

Već je napomenuto da je veoma važno da se odredi minimalna jedinična cena električne energije pri kojoj će *neto sadašnja vrednost projekta biti pozitivna na kraju otplate poslednjeg anuiteta kredita*. S obzirom da je u pitanju nelinearna funkcija koja bi definisala ovu minimalnu jediničnu cenu pribjeći ćemo iterativnom postupku za koji ćemo u blizini tačne vrednosti pretpostaviti da važi linearna zavisnost.

Proces izračunavanja približne vrednosti minimalne jedinične cene električne energije C_{eo} bi se odvijao na sledeći način: prvo je potrebno definisati neku vrednost jedinične cene za koju će neto sadašnja vrednost projekta u trenutku otplate poslednjeg anuiteta kredita imati negativnu vrednost. Ovu vrednost jedinične cene je zatim potrebno postepeno povećavati sve dok neto sadašnja vrednost u posmatranom trenutku postane pozitivna. Ovu vrednost neto sadašnje vrednosti označimo sa NSV_{eo+} a njoj odgovarajuću jediničnu cenu

sa C_{e+} . Zatim je potrebno smanjiti jediničnu cenu dok neto sadašnja vrednost projekta u posmatranom vremenskom trenutku postane negativna. Ovu vrednost neto sadašnje vrednosti označićemo sa NSV_{e-} , a njoj odgovarajuću jediničnu cenu sa C_{e-} . Približna vrednost minimalne jedinične cene tada može da se izračuna na osnovu sledeće jednakosti (pod pretpostavkom da za male promene jedinične cene postoji približno linearan zavisnost neto sadašnje vrednosti u posmatranom vremenskom intervalu).

Tabela 2.4. Izračunavanje sadržaja pojedinih kolona u tabeli

5	9	10%	311,381	250,000	321,341	2,250,000	251,779		
	10	10%	319,070	250,000	319,070	2,500,000	250,000		
		100%	2,866,000	2,500,000	3,294,863		2,581,611		
God. rada	Period	Vrednost proizvodnje	SV Vrednost proizvodnje	Ostatak Duga	SV Ostatak Duga u Trenutku Otplate	Anuitet	Kamata	Otplata	SV Anuitet
				3,294,863			5,886,448	2,591,586	3,294,863
1	11	264,591	202,318	3,294,863	2,581,611	2,519,394	147,161	105,397	41,764
	12	271,770	202,799	3,253,099					112,526
2	.	$P_{\text{ISKM}} \times C_{\text{ISKM}} \times (1+r_e)^k$				$A_0 = K_P \times \frac{r_b}{1 - \frac{1}{(1+r_b)^T}} = 3,294,863 \times \frac{0.032}{1 - \frac{1}{(1+0.032)^6}}$			
	.	$2628000 \times 0.075 \times (1+r_e)^k$		3,165,520	$OsDuga = P - OsDuga - A_0$	147,161	$Otp = A_0 - K_A$		
k		294,496	204,249	3,119,619	3,072,249	147,161	99,792	47,370	102,064
	.		$\frac{(294,496)}{(1+r_b)^k}$			$K_A = OsDuga \times r_b$			
	.						$Otp = A_0 - K_A$		
20	49	731,765	221,429	280,779	87,061	84,962	147,161	8,982	138,180
	50	751,620	221,955	142,600	43,150	42,110	147,161	4,562	142,600
21	M=(51-11) M=40	772,013	222,483	0	0	0	0	0	44,530

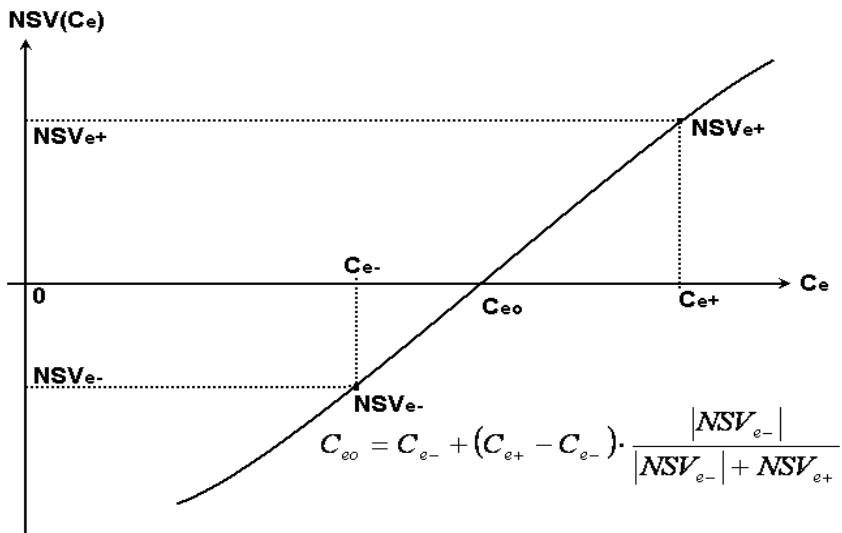
Izvor: Indin (2015), str.83.

$$C_{eo} = C_{e-} + (C_{e+} - C_{e-}) \cdot \frac{|NSV_{e-}|}{|NSV_{e-}| + NSV_{e+}} \quad (15)$$

U konkretnom primeru za :

$$r_d = 2.47\% , r_e = 1.1 * r_d = 2.71\% , r_b = 1.3 * r_d = 3.10\% ,$$

Slika 2.1. Približno izračunavanje minimalne jedinične cene električne energije



Izvor: Indin (2015), str.87.

$$C_{e+} = 0.060 \text{ € /kWh}$$

$$NSV_{e+} = 69,490 \text{ €}$$

$$C_{e-} = 0.059 \text{ € /kWh}$$

$$NSV_{e-} = -28,744 \text{ €}$$

$$C_{eo} = 0.059 + (0.060 - 0.059) * 28,744 : (28,744 + 69,490) = 0.05929261 \text{ €/kW}$$

Za ovako izračunato C_{eo} dobija se da neto sadašnja vrednost iznosi $NSV_{50} = 67 \text{ €}$. Nešto preciznijim računom se dobija tačnija vrednost za jediničnu cenu $C_{eo} = 0.059291935 \text{ €}$ za 1 kWh pri kojoj važi da je $NSV_{50} \geq 0 \text{ €}$, što znači da je prethodna približna vrednost izračunata sa greškom od oko 0.001134% u odnosu na tačniju vrednost.

ZAKLJUČAK

Prikazana analiza je bila bazirana na investiciji izgradnje male hidroelektrane nominalne snage 2MW vrednoj oko 2,500,000 € koja bi se realizovala u roku od 5 godina. Analizom biznis plana koji je prikazan u delu rada, došlo se do zaključka da je cena od 6 €cent/kWh (60 €/MWh) cena po kojoj bi postrojenje moglo da rentabilno posluje. Ali za realno očekivanu aktivnost investitiora cene od 7.5 €cent/kWh (75 €/MWh) bi po datom modelu bila realno prihvatljiva opcija, što se poklapa sa iskustvima drugih zemalja. U ovoj analizi je prikazana i značajna zavisnost od uslova finasiranja celog projekta, s obzirom da je inicijalno potrebno da se obezbede značajna novčana sredstva, i da period povraćaja tih sredstava tipično iznosi 20 godina.

TECHNO-ECONOMIC ASPECTS OF SMALL HYDRO-POWER PLANTS

Abstract

Today, the hydropower exploitation presents the most common form of exploitation of renewable energy sources. Therefore, the construction of small hydro power plants exist to utilize the hydro potential of small river flows. The construction of small hydro power plants, is more expensive per kWh of generated electricity, compared to the large hydroelectric plants, but often is an opportunity for development of rural areas and would also stimulate an increase in economic activity in the construction and mechanical industry. In this work a business plan for the construction of a fictional small hydro power plant in Serbia whose nominal installed capacity would be 2 MW is presented. Based on the presented business plan, it was concluded, that the minimal price of 6 €cents/ kWh (60 €/ MWh) is required in order for the plant to be profitably operated. It has been shown that the unit price of 7.5 €cent/kWh (75 €/MWh) would be acceptable for the most of the investors.

Key words: hydropower potential, small hydro power plants, turbine, water flow.

LITERATURA

1. Indin, M. (2015), *Ekonomска оправданост коришћења хидропотенцијала за производњу електричне енергије у малим хидроелектранама*, Master rad, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd
2. Kumar, A. and Schei T. (2011), *Hydropower*. In *IPCC Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation*, Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA. http://srren.ipcc-wg3.de/report/IPCC_SRREN_Ch05.pdf
3. Podio F. and Cavagnolo G. and Cipriano E.M. (2012), *Simplified Method for Estimating the Cost of Plant Equipment*. Hydro Review <http://www.hydroworld.com/articles/print/volume-20/issue-6/articles/asset-management/simplified-method-for-estimating-the-cost.html> [Pristup:05/09/2015]
4. Ramos H. (2000), *Guideline for Design of Small Hydropower Plants*. WREAN (Western Regional Energy Agency & Network) and DED (Department of Economic Development), Belfast, North Ireland. <https://fenix.tecnico.ulisboa.pt/downloadFile/3779576926045/Guideline%20for%20Design%20of%20SMALL%20HYDROPOWER%20PLANTS%5B1%5D.pdf> [Pristup 12.09.2015.]

PROIZVODNJA - NAJIZVESNIJI PUT IZLASKA IZ KRIZE

Sonja Josipović**

E-mail: sjosipovic@mas.bg.ac.rs

Duško Belović**

E-mail: ipginvestment@gmail.com

Rezime

Inovacije, kao proces pretvaranja ideja u korisne proizvode za tržište, jeste stvarni pokretač ekonomskog rasta. Inovacije se odnose na sposobnost da stvaraju i uvode nove ideje koje dokazano stvaraju vrednost. Inovacije proizvoda, usluga i procesa i osnivanje novih poslovnih preduzeća su suštinski važne za svaku privredu. Inovacije transformišu privrede u ekonomije zasnovane na znanju i menjaju globalne odnose, stvaraju nove strukture društvenog života. Po našem mišljenju inovacije i preduzetništvo su jedino oruđe koje može pomoći preduzeću i nacionalnoj privredi da prevaziđe krizu. Takođe, mi duboko verujemo da su ekonomске krize istorijsko vreme za industrijsku obnovu i ‘kreativnu destrukciju’.

Ključne reči: ekonomска kriza, inovacije, inovaciona politika, ekonomска obnova.

UVOD

Poslednjih meseci zapljasnuti smo novom bujicom reformskih obećanja. Najavljaju se krupne promene u pristupu našoj privredi. Polazeći od iskustva sličnih najava iz ranijih godina nužno nam se nameće oprez i izvesna neverica u ostvarljivost projektovanih ciljeva, kao i izvodljivost predviđenih mera. Ipak, najviše smo zabrinuti što ni ovaj put nije u još većoj meri istaknut značaj proizvodnje i uopšte realnog sektora privrede, a pre svega preradivačke industrije. Uvereni smo da svako zalaganje za obnovu materijalne

* Mašinski fakultet, Univerzitet u Beogradu

** Investment project, Beograd

proizvodnje u našoj zemlji ima puni smisao. Štaviše, mislimo da je to i prvi uslov da zaista dođe do istinskog oporavka našeg teškog ekonomskog stanja. A na osnovu toga i društvenog. Sve drugo, makoliko bilo važno, potrebno i korisno, mora doći u drugi plan. Rizikujući da ovakvim idejama zastupamo tobogeni ekstremni produktivizam, u nastavku ćemo pokušati da dokažemo da je to zapravonajizvesniji put izlaska iz sadašnje teške ekonomске i finansijske krize. Baš tim redosledom, jer finansijski aspekti ne mogu imati ni primaran, ni samostalan, pa samim tim ni najveći značaj. Razumemo pritisak dugova, brojne deficite, nelikvidnost i druge finansijske probleme, ali ipak ne mislimo da se svi ti problemi mogu rešiti ako se prethodno ne reše pitanja proizvodnje i stvaranja nove vrednosti kao realnog izvora zdravog novca. Znači, opsednutost ekonomijom novca moramo menjati, dajući prednostekonomiji proizvodnje, troškova, novih proizvoda, konkurentnosti itd. Samo tako se mogu rešiti i nagomilani finansijski problemi, tj. dugovi, razni deficiti, niske zarade, problematični krediti. Ne zaboravimo, novac je samo gorivo za rast, a nama je potrebna i "mašina" koju će to gorivo pokretati, kao i "mašinovode", koji će njome znalački upravljati. Naravno, potpuno smo svesni da toj mašini itekako treba goriva, ali ono se, ipak može lakše pronaći. Znači, gorivo jeste samo potreban uslov, ali ne i dovoljan. Izvinjavamose kolegama ekonomistima na ovim metaforama, ali oni kao da su zaboravili da je prva faza reprodukcije ipak – proizvodnja.

Stoga, za razliku od aktuelne političke retorike, naša vizija polazi od neophodnosti jačanja sopstvenih kapaciteta u odabranim segmentima proizvodnog stvaralaštva za koje verujemo da njime možemo dostići respektabilne domete zbog kojih ćemo vremenom nekome (npr. članicama Evropske Unije) postati poželjan partner u makar nekom sadržaju i obliku poslovanja. Nedopustivo je reći da, pored svih raspoloživih resursa kojima raspolažemo: ljudskih, prirodnih, tehnoloških, finansijskih i dr. svaki ekspertska i vladin izlaz iz krize podrazumeva dominantno oslanjanje na inostrane ne, samo resurse, nego i načine i uslove njihove upotrebe, kada to zaista nije neophodno, ili barem ne u toj meri kako nas Vlada i njeni eksperti pokušavaju ubediti. Pre svega, mi se zalažemo za afirmaciju proizvodnog stvaralaštva i na njemu zasnovanog ekonomskog oporavka, porasta zaposlenosti, konkurentnosti, povećanja izvoza, smanjenja zaduženosti, porasta dohodata i materijalnog blagostanja. Čvrsto smo uvereni da samo takva razvojna orientacija može dugoročno obezbediti poželjne i potrebne promene "mentalnih mapa" velikog broja naših građana, naročito mlađih generacija, u smislu obnove neophodnog samopouzdanja i vere u sopstvene mogućnosti.

1. BEZ PROIZVODNJE I INOVACIJA NEMA IZLASKA IZ EKONOMSKE I DRUŠTVE NE KRIZE

Verujemo da nije potrebno dokazivati da je materijalna proizvodnja nesumnjivo najbolja moguća "scena" gde se može pokazati stvarni kreativni potencijal, radna disciplina, racionalna upotreba (štednja, ekonomija) svih resursa itd. Takođe, na toj sceni se ispoljava i estetski izraz proizvedenog, a, na kraju, i etički odnos kako prema sebi (nema više samoobmanjivanja i lažnog verovanja u tobožnje ogromne sposobnosti, jer treba konkretno pokazati šta ko zna i može da uradi), tako i prema ostalim članovima organizacije, ali i prema budućim kupcima kojima želimo isporučiti najbolje što možemo i tako zadobijemo njihovo poverenje. Naravno, tako će se postići i finansijski efekti (dobit) i konkurentnost i širenje tržišta, rečju, rast i razvoj kao način opstanka. Sve druge tzv.reforme, inače neophodne,a koje neprestano prizivaju kojekakve promene poslovnog ambijenta, veću državnu podršku, inostrane investicije, jačanje institucija pravne države itd., ne mogu da nadomeste izostajanje ključne reforme: promene sopstvenog ponašanja i većeg okretanja na vlastite potencijale i resurse. Ako ih zaista imamo, a mi i dalje verujemo da oni nisu mali, njih moramo aktivirati sami, jer niko drugi za to ne može imati većeg interesa. U tom smislu, svi reformski zahvati moraju biti u funkciji realnih i najvažnijih ciljeva: proizvodnje i zapošljavanja. Od tih ciljeva će zavisiti i vrste mera i njihov intenzitet i način upotrebe i sve drugo što se zove reforma koja ne sme biti sama sebi svrha i nekakva legitimacija za put u EU, za privlačenje stranih investitora i nekih drugih, svakako važnih, ciljeva koji, zapravo, treba da budu sredstvo za ostvarenje ova dva: proizvodnje i zapošljavanja. Proizvodnjom i novim zapošljavanjem mi ćemo, u stvari, rešiti pitanje opstanka, a onda mogu doći na red i evropske integracije i demokratizacija društva i sve ostalo. Sve dosadašnje reforme, a bojimo se da i aktuelna, nisu o tome vodile dovoljno računa. I bile su neuspješne, jer nisu bile fokusirane na narečena dva cilja. Čak je i privatizacija, kao ključni i obećavajući alat prethodnih reformi potrošena uzalud, kompromitovala svoj ekonomski i socijalni sadržaj, donela enormnu korupciju i kriminal, doprinela materijalnoj devastaciji proizvodnih fondova i, najzad, iznudila i ove sadašnje reforme.Pa ako svaka naša tzv.reforma mora biti najpre korekcija prethodnih neuspješnih reformi, a tek onda i nešto novo, bolje, ona gubi svaku privlačnost njenim ključnim akterima, građanima i zaposlenima, **čini ih apatičnim**, a i same kreatore opasno kompromituje i delegitimiše. Na taj način reforme postaju jedan skupoceni festival političkih špekulanata i zastrašujuća najava novih restrikcija, žrtvovanja i pada kvaliteta

života. U ime neke bolje budućnosti koja nikako da dode, a i ne može, ako se prethodne greške ne izbegnu i ozbiljno sankcionisu. I tako, reforma na reformu i dođosmo u ozbiljnu krizu koja nas sve obuzima.

U nastavku ovog saopštenja, nas prevashodno interesuje fenomenologija krize na nivou poslovnih organizacija, svesni da uticaj lokalnog i međunarodnog okruženja neretko ima čak dominantan uticaj. Znači, ovom prilikom, najviše nas interesuje kako nastaje i kako se upravlja krizom na nivou preduzeća.

Saglasno opštoj definiciji krize želimo napomenuti da postoje razni pojavnici oblici krize. Dakle, postoji više pojavnih oblika krize: kriza rasta i razvoja, kriza tržišnog položaja, kriza odgovornosti, kriza finansijskog poslovanja, kriza tehnološke obnove itd. No, bez obzira o kojoj se vrsti krize radi, pouzdano znamo da svaku krizu prati pad ekonomskih aktivnosti, a pre svega opadanje proizvodnje, slabljenje tržišnog položaja, otežani uslovi finansiranja, rastuća nelikvidnost, porast zaduživanja, nezaposlenost, opadanje javnih prihoda, pad društvenog standarda itd.

Opšti uzroci pojave krize mogu se podeliti u dve grupe: interni i eksterni. U prvu grupu spadaju: loš menadžment, nedostatak vizije o predstojećim promenama u okruženju, konflikti i nesaglasnostina relaciji uprava-vlasnici i sl., dok u drugu grupu spadaju tehnološke promene, ekonomski promene, socijalne promene, promene na stranikonkurenco i sl.

Obe grupe faktora treba da budu u domenu odgovornosti menadžera mada je za eksterne ona daleko manja. Ali i njih treba znalački predviđati i time donekle preduprediti i za njih se na vreme pripremiti. De facto, нико у управи preduzeća ne može biti potpuno amnestiran za propadanje ili nerazvoj svog preduzeća. У ствари, главни задатак менадžmenta preduzeća sastoji se у минимизирању претњи и стварању смernica за успешно управљање кризом, при чему фактори комплексности и интензитета из околине захтевају различите реакције менадžmenta.

Što se tiče trajanja krize, odnosno vremena izlaska iz krize, ono je u različitim granama i privrednim subjektima različito, pri čemu se može reći da je velikim preduzećima načelno lakše, nego manjima, delimično i iz razloga što su veliki pod dodatnom brigom društva/države. Uopšte, kriza traži veoma brzo delovanje. U tom smislu, posebno se očekuje od tzv. krznog menadžmenta da instalira nove ljudi na ključne pozicije u preduzeću, da osmisli novu organizacionu strukturu u cilju efikasnijeg upravljanja, a posebno da pomogne razvoj novih proizvodnih programa i nastup na novim tržištima.

Zbog svega, želimo ukazati na presudan značaj ključnog i najvažnijeg procesa, a to je – **proizvodnja**.¹ Drugim rečima, želimo da istaknemo neophodnost uspostavljanja *nove strategije ekonomskog razvoja srpskog društva* koja će se dominantno oslanjati na **proizvodni sektor privrede**, nešto slično što su uradile azijske zemlje pre nekoliko decenija.

Imajući u vidu duboku krizu i devastiranost proizvodnog sektora naše privrede, posebno prerađivačke industrije, uvereni smo da u ovom trenutku samo snažno oslanjanje na zdravo i poštено **proizvodno preduzetništvo** i njegovo svestrano podsticanje ima najjači reformski potencijal i da može odigrati ključnu katalizatorsku ulogu u ukupnom oporavku i daljem razvoju našeg društva. Slobodni, kreativni, inovativni, časni, hrabri i samopregorni preduzetnici, stvaraoci novih (dodatnih) vrednosti, mogu da smetaju samo državnoj birokratiji i parazitirajućoj političkoj nomenklaturi i klijenteli, raznim špekulantima i pseudobiznismenima, a ne i nezaposlenim radnicima, egzistencijalno ugroženim penzionerima i već prilično obeshrabrenim đacima i studentima koji svoju perspektivu trenutno vide najčešće u inostranstvu.

2. POUKE EVROPSKOG ISKUSTVA

Sa pomenutim problemima, mada u manjem intenzitetu, suočavaju se i mnoge evropske zemlje, članice Evropske unije (EU). Takođe, situacija u većini industrija na nivou EU može se opisati kao veoma krizna. Budući da industrij u Evropi ima ključnu ulogu te je važan element rešenja krize i budući da su evropski konkurenti u industriji godinama razvijali jake industrijske strategije, organi EU (npr. Evropska komisija, Evropski parlament) doneli su značajne strateške odluke u cilju rešavanja narečenih problema. Pošlo se od toga da zajednička budućnost Evrope kao industrijske lokacije zavisi od pokretanja kampanje modernizacije koja će ojačati inovacione centre i odstraniti razvojne deficite industrijski i strukturno slabijih regiona. Takođe, zaključeno je da bi države članice trebale da primenjuju metode *industrijskog restrukturiranja* koje su se pokazale uspešnim u Evropi i šire u svetu.

U tom smislu, utvrđeno je da prvi prioritet Evrope mora biti očuvanje proizvodnih sektora te znanja i veština što će istovremeno omogućiti industriji da ponovno ostvari konkurentnost na svetskom nivou. Inače, industrijska politika u Evropi već dugo je potcenjena. Objavljinjem svoje

¹ Videti opširnije: Pokrajac, S. (2010), *Preduzetništvo: izazovi i putevi "kreativne destrukcije" privrede Srbije*, monografija, Mašinski fakultet, Beograd, str. 15.

Publikacije „Jača evropska industrija za rast i ekonomski oporavak”, Evropska komisija je preuzeila vodeću ulogu u industrijskom zaokretu koji je potreban. Znači, doneta je politička odluka da evropska industrijska politika mora pronaći odgovarajuću kombinaciju politika u svrhu poboljšanja okvirnog okruženja, uzimajući u obzir različite nacionalne i regionalne ekonomske i socijalne stvarnosti i okolnosti.

U Evropi (a slično je i u Americi) reindustrijalizacija podrazumeva ambiciozan plan izgradnje modernih i sofisticiranih, ekološki odgovornih i energetski efikasnih industrija koje zapošljavaju visokoobučenu radnu snagu i imaju podršku vrhunskih univerziteta. Motor promene nije tržište nego država koja treba da kreira industrijsko “stanje duha” koje podrazumeva novu preraspodelu zadataka i plodova rada između vlada, sindikata i zaposlenih. Za male zemlje je rezervisana vetrometina i promenljiva čud velikih investitora. EU Direktorat za istraživanje pokrenuo je New Growth Path in Europe (Novi put rasta u Evropi) i inicirao mamutski istraživački projekat sa fokusom na novi obrazac ekonomskog rasta u kome je obnova industrije glavni cilj, a u okviru nove strategije Evropa 2020 industriji je posvećena posebna pažnja, a sve u cilju da se zaustavi trend deindustrijalizacije i autsorovanja kapaciteta u prekomorske (azijiske) zemlje. U najnovije vreme čak se govori o potrebi povratka industrijskih kapaciteta uzemlje porekla. Sve to može biti te kako poučno i za nas i naše traženje novog industrijskog puta. Naravno, niti se može niti treba obnavljati sve industrijske sektore, ali da treba dobar selektivni pristup, to je van svake sumnje. Ako su za Ameriku ključevi za obnovu industrije kompjuteri, elektronika, hemija i farmaceutika, transportna oprema i proizvodnja mašina, za EU vrhunske proizvodne tehnologije, novi materijali, industrijsku biotehnologiju, eko vozila i transport, 3-D proces štampanja, pametne mreže za prenos energije i slično, Srbija može početi sa nečim mnogo jednostavnijim, za tržište veoma privlačnim, a za investitore pristupačnim industrijama. Bitno je da se oživi duh proizvodne kreativnosti, industrijske inovativnosti, nove organizacije itd.

Natrag način industrija će bitno doprineti manjivanju jaza uproaktivnosti, regionalnoj ravnomernosti, praćenju tehnološkog razvoja, konkurentnosti, većem izvozu itd. Drugim rečima, industrija će dobiti ulogu potrebnog okidača i za druge privredne aktivnosti. Takođe, ona će postati snažan generator nove zaposlenosti, što je za naše društvo od esencijalnog značaja.

3. RASTUĆI ZNAČAJ INOVACIJA U KRIZNIM VREMENIMA

Podsećamo na stav da svakomož ebiti kreativan u određenoj oblasti i u određenoj meri idaje zadatak političara na makro nivou i menadžera na nivou preduzeća da stvaraju ambijent u kojem će kreativni potencijal svakog zaposlenog moći da s epretvori u delatnu energiju promena i stvaranja novih ideja, procesa i proizvoda. U tom smislu potrebno je ohrabrvati zaposlene na promene i na eksperimentisanje s novim idejama, od kojih će, makar neke, biti primenjive. Sve vrste inovacija su dobrodošle, ali proizvodne imaju najveći značaj.

Postoje brojne činjenice koje objašnjavaju zašto dolazi doubrzanog razvojainovacija svuda u svetu:

- Inovacije predstavljaju motor globalne ekonomije, one doprinose sa oko 50% ekonomskom rastu;
- Inovacije će obeležiti novu ekonomsku revoluciju u 21. Veku;
- Inovacije obuhvataju skoro sve aspekte života, ali inovacioni proces mora biti široko shvaćen i podržan, posebno od države i akademске zajednice;
- Inovacije se odnose na stvaranje metoda koji se koriste u industriji, uključujući i dizajn robe široke potrošnje, ali i u svim drugim područjima ljudskog delovanja;
- Obrazovne revolucije, posebno u tehnici, potrebne su za stvaranje inovativne radne snage i moraju da prate promene u proizvodnji.

Drugim rečima, poboljšanje inovativnosti zemlje znači ulaganja u '*meke investicije*' kao što su istraživanje i razvoj (R&D), softver, stručno usavršavanje itd. U tom smislu podsticanje javno-privatnih partnerstava na području nauke i tehnologije takođe mogu da doprinesu mobilizaciji potrebnih resursa koji se nalaze u različitim režimima svojine. Model triple heliks (industrija-nauka-vlada) se potvrdio kao nezaobilazan način postizanja potrebine sinergije u razvoju inovativnosti.

Privatne investitore treba što više ohrabrvati i stimulisati da ulažu u R&D kao u posebno privlačnu oblast (npr. putem poreskih i carinskih olakšica, beneficiranih kamata na kredite za istraživačku opremu, manjih poreza na plate istraživača itd.). U nekim zemljama EU pokazali su se kao uspešni i tzv. programi "*naučnik u industriji*", kao vid državne podrške putem parcijalnog (part-time) zapošljavanja istraživača sa univerziteta i instituta u industrijskim preduzećima.

Korisno je podsetiti kako je poznati menadžment guru, Peter F. Drucker, inovacije definisao kao "radnju koja obdaruje resurse novim kapacitetima za stvaranje bogatstva."² Drugim rečima, smatrao je on, inovacijaje "*kreativan proces u kojem se dve ili više postojećih činjenica na novi način kombinuju s ciljem da se proizvedu nove vrednosti*".³ U donjoj tabeli dajemo pregled osnovnih tipova inovacija, uz napomenu da je moguća pojava i novih. Posebno u segmentu tzv. socijalnih inovacija.

Tabela 1. Pregled osnovnih tipova inovacija

Tip inovacije	Primer
Inovacija proizvoda	Razvoj novog ili unapređenog proizvoda
Inovacija procesa	Razvoj novog tehnološkog procesa
Inovacija organizacije	Nova organizaciona rešenja; novi sistemi komuniciranja
Inovacija upravljanja (menadžerske inovacije)	TQM (engl. „Total Quality Management“) sistemi;BPR (engl. „Business Process Reengineering“); novi sistemi odlučivanja
Inovacija proizvodnje	Krugovi kvaliteta; „Just-in-time“ (JIT)proizvodni sistemi; novi sistemi planiranja proizvodnje; novi sistemi kontrole
Inovacija marketinga	Novi finansijski aranžamani; novi pristupi prodaji, reklami i plasmanu
Inovacija usluga	Finansijske, trgovinske i druge usluge na internet platformi

U želji i potrebi da unaprede procese inovacija u svojim sredinama, mnoge zemlje su kreirale tzv.nacionalne inovacione sisteme. Inače, ideja izgradnje nacionalnog inovacionog sistema – NIS - javila se 80-ih godina na podlozi kritike neoklasičnog shvatanja nastanka tehnološke promene kao eksternog i egzogenog procesa determinisanog zakonitostima slobodnog tržišta. Podsećamo da je pojavili NIS prethodio inovacijski pokret i fenomen "nacionalne industrijske konkurentnosti" u 70-im godinama pod čijim se pritiskom linearni model inovacija, kao zastareo, zamjenjuje *interaktivnim modelom* prema kojem inovacija može nastati u bilo kojoj fazi inovacionog ciklusa i ne mora nužno da uključuje istraživanje i razvoj (R&D).

² Pokrajac, S. (1991), *Inovacije ipreduzetništvo*, Beograd, str. 55.

³ Pokrajac, S. (1991), Isto, str. 56.

Iako postoji više definicija *nacionalnih inovacionih sistema* usvojićemo definiciju C. Freeman-a,⁴ koji kaže da je to ”mreža institucija privatnog i javnog sektora koje međusobnom interakcijom iniciraju, uvoze, modifikuju i šire inovacije”. Drugim rečima, nacionalni inovacioni sistem jeskup institucija koji podstiče inovacije, a koji je određen lokalnim društveno-ekonomskim okruženjem, kulturom, političkim okruženjem i drugim faktorima društveno-istorijskog karaktera. Bliže, tajinstitucionalniskupobuhvatasledećeglavnekomponente:⁵

- naučno-istraživački i obrazovni sistem (“input” komponenta);
- inovaciono-tehnološki kapacitet privrede (“output” komponenta);
- sektor državne administracije (vladine politike);
- kanali apsorpcije i difuzije znanja i inovacija (npr. standardi, pravna regulativa, komunikaciona infrastruktura i sl.).

4. MODELI PROCESA INOVACIJA

Inovacije i istraživanje i razvoj nesumnjivo predstavljaju ključni činilac industrijske konkurentnosti, zajedno sa znanjem i preduzetništvom. U tom se smislu inovacije percipiraju kao osnova za prelazak u društvo zasnovano na znanju, a inovaciona politika postala je najvažnije strateško sredstvo za postizanje konkurentnosti industrija, kaorezultat toga, za održavanje i stimulisanje ekonomskog rasta. U zemljama EU razvijaju se posebni nacionalni inovacioni sistemi i modeli inovacionih politika koji će doprineti povećanju industrijske konkurentnosti. U svima se predviđa izdašno državno ulaganje u nauku i istraživanje, jer se time žele otkloniti tržišni neuspesi do kojih dolazi usled nedovoljne zainteresovanosti privatnih investitora za ulaganje u skupa, duga i neizvesna naučna istraživanja. Državni podsticaji istraživanjima doveli su do procvata javnog sektora istraživanja – državnih instituta i univerzitetskih istraživanja, kao i do formiranja različitih programa podrške naučnim istraživanjima.

Put od ideje do njene primene i komercijalizacije veoma je dug, težak i skup i podrazumeva postojanje brojnih sistemskih, organizacionih,

⁴ Freeman, C. (2002) “Continental, National and Sub-National Innovation Systems – Complementary and Economic Growth”, *Research Policy* 31, Pp 191-211.

⁵ Kuhlmann, S. (2006), *Evolution of research evaluation*, Lecture on seminar: R&D Evaluation Course 2006, University of Twente, The Netherlands.

finansijskih, a pre svega kadrovskih pretpostavki. Od pedesetih godina dvadesetog veka razvijeni su brojni modeli procesa inovacija, pri čemu svaki od njih ima za cilj da objasni i/ili usmeri inovacioni proces unutar industrijskih kompanija. Razvijene modele možemo svrstati u sledećih pet generacija⁶:

1. Prva generacija modela inovacija: model „Technology push“

Prvi modeli inovacija, tzv. modeli „Technology push“ (modeli guranja tehnologije), su jednostavni linearni modeli koji tretiraju inovacije kao kontinualan proces koji se odvija u neupadljivim fazama. Prema ovim modelima naučno otkriće prethodi i „gura“ tehnološke inovacije preko primjenjenog istraživanja, inženjeringu, proizvodnje i marketinga. Ovakvi modeli su razvijeni kako bi se u kompanijama i vladama opravdali dodatni troškovi istraživanja i razvoja, s obzirom na to da se smatralo da će dovesti do većih inovacija i, zauzvrat, intenzivnijeg ekonomskog rasta. Državne politike koje su se odnosile na inovacije insistirale su na omogućavanju dodatnih intervencija kako bi se povećao obim istraživačko-razvojnih aktivnosti (npr. subvencije i krediti za istraživanje i razvoj).

2. Druga generacija modela inovacija: model „Market pull“

Druga generacija modela inovacija, tzv. modeli „Market (demand) pull“ (privlačenje potreba) bili su takođe linearni modeli. Oni naglašavaju ulogu tržišta i istraživanja tržišta u cilju identifikacije i odgovora na potrebe potencijalnih kupaca, kao i usmeravanja istraživačko-razvojnih aktivnosti ka njihovim potrebama. Kod ovih modela, tržište je glavni izvor ideja za istraživanje i razvoj, a uloga istraživanja i razvoja je da izade u susret potrebama tržišta.

Prve dve generacije modela proces inovacija posmatraju kao niz diskretnih aktivnosti koje slede jedna za drugom, pri čemu je svaka aktivnost ili faza izdvojena jedna od druge. Međutim, primeri u praksi pokazuju da je takva sekvencijalna priroda retko validna, a od faze do faze postoji dosta povratnih informacija, kao i uzajamna zavisnost među njima.

⁶ Hobday, M. (2005), „Firm-level Innovation Models: Perspectives on Research in Developed and Developing Countries“, *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 17, No. 2, Pp. 130.

3. Treća generacija modela inovacija: „*Interaktivni model*“

Prema rezultatima brojnih istraživanja navedeni linearni modeli (technology push and market pull) su ekstremni i atipični primeri stvaranja inovacija u oblasti industrije. Za razliku od njih interaktivni model posmatra inovacioni proces kao jedan logičan, sekvensijalan, ali ne obavezno i kontinualan proces, koji se može podeliti na niz odvojenih, ali interaktivnih i mađusobno zavisnih faza. Takođe, inovacioni proces se posmatra i kao složena mreža komunikacionih puteva unutar i van industrijskog preduzeća, koja povezuje preduzeće sa širom naučnom i tehnološkom zajednicom i tržištem.

4. Četvrta generacija modela inovacija: „*Simultani model*“

Četvrta generacija modela inovacija podrazumeva da se sa modela koji se sastoje od jasno izdvojenih, sekvensijalnih faza, prelazi na novi simultani model, koji odražava sve veća preklapanja i pojavu paralelnih aktivnosti između faza inovacionog procesa. Ovakav model inovacija omogućava ne samo bolju integrisanost organizacije (ostvarenje razvoja novog proizvoda i/ ili procesa putem simultanog rada različitih funkcionalnih oblasti preduzeća), već i njenu spoljnju integrisanost sa aktivnostima koje se odvijaju u drugim preduzećima (uključujući dobavljače, kupce, univerzitete, vladine agencije itd.). Takođe, može se smatrati da ovaj model ruši stare, tradicionalne barijere između razvoja proizvoda i razvoja procesa.

5. Peta generacija modela inovacija: „*Integrirani i umreženi model*“

Peta generacija modela inovacija stavlja akcenat na učenje koje se odvija unutar i između kompanija, iz čega sledi da je inovacija generalno i fundamentalno proces distribuiranog umrežavanja. Ova generacija modela takođe se oslanja na upotrebu informaciono komunikacionih tehnologija, a sve u cilju povećanja brzine i efikasnosti razvoja novih proizvoda, i to po celoj mreži inovacija, uključujući i tzv. in-house funkcije (unutar kompanija), dobavljače, klijente i spoljne saradnike. Osnovna razlika između četvrte i pete generacije modela, prema Rotvelu, bila je upotreba elektronskog pribora koji funkcioniše u realnom vremenu, i to u cilju ubrzanja i automatizacije procesa inovacije u okviru kompanije. U novije vreme, neke verzije poslovnog procesa

reinženjeringa takođe naglašavaju primenu sistema informacione tehnologije u korporativnim strategijama i inovacijama.

6. Šesta generacija modela inovacija: "*Inovacioni milje*"

Ovi modeli predstavljaju pokušaj traženja najboljih strategija razvoja inovacija u kontekstu (miljeu) realnih stanja raspoloživih resursa, pre svega ljudskih i tržišnih.

ZAKLJUČAK

U zaključku ovog teksta želimo još jednom podvući neophodnost novog reformskog zaokreta u kojem će, najzad, materijalna proizvodnja, a pre svega prerađivačka industrija, poljoprivreda, građevinarstvo i energetika, doći u centar svekolike nacionalne pažnje. Sve novije reforme, naročito od 2000-te godine, o ovome nisu vodile dovoljno računa. Opsednutost verom u monetaristička čuda i preterana zavisnost od inostranog kapitala, doprineli su konstantnom zanemarivanju realnog sektora, a "duvači monetarnog balona" i dalje nastavljaju manje-više po starom. To nas je već dovelo do krajnje opasnog stanja, jer uskoro nećemo imati nikakvu proizvodnju, a dugovi će rasti i neće se moći vratiti. Prodaja imovine ne može biti dugotrajna opcija. Zato mislimo da i ovde predstavljeni modeli procesa inovacija u funkciji unapređenja realnog sektora mogu poslužiti za jedan novi početak. Većina ponuđenih modela se bavi aktivnostima usredsređenim na istraživanje i razvoj, pri čemu se inovacija definiše u strogom smislu kao proizvod ili proces koji je nov u svetu ili na tržištu. Bitno je da se inovacije primenjuju, ma odakle stizale. A mnoge mogu nastati u glavama naših kreativnih i dovoljno motivisanih radnika, inženjera i drugih poslenika iz sveta rada. Tada će i medijski popularni analitičari postati manje značajni akteri našeg "reformskog procesa". Povratak u "svetproizvodnog rada" ne isključuje ostanak u svetu virtuelnog stvaralaštva, ako ga uopšte ima kod nas. Niko ni sada nije sprečen da se bavi npr. proizvodnjom softvera ma koje vrste (makar to bile i dečje video-igrice), gde nisu potrebne velike investicije i gde se zaista može potvrditi ta naša poslovična kreativnost i ingenioznost. Ali, da li je ima, da li je samo "uspavana", da li se sva odselila u inostranstvo, ili je ipak nešto drugo u pitanju? Ali, šta god da je u pitanju, to nas neće oslobođiti potrebe da stvaramo realna dobra, razmenske proizvode, koja imaju vitalnu upotrebnu

vrednost. Ako u toj proizvodnji uspemo da budemo inovatori, onda nam je ekonomska budućnost više nego izvesna. Vredi, najzad, pokušati primeniti i takav "reformski model".

PRODUCTION – MOST LIKELY WAY OUT OF CRISIS

Abstract

Innovation — the process of putting ideas into useful form and bringing them to market — is the true engine of economic growth. Innovation refers to the capacity to create and implement novel ideas which are proven to deliver value. The innovation of products, services and processes and the formation of new business enterprises are crucially important to every economy. Innovations transform economies into the knowledge-based economy and alter global relations and produce new structures of social life. In our opinion innovation and entrepreneurship are the only weapon that would enable a company and national economy to survive a crisis. Also, we deeply believe that economic crises are historically times of industrial renewal and "creative destruction".

Key words: *economic crisis, innovation, innovation policy, economic recovery.*

LITERATURA

Ács, Z. and Naudé, W. (2011), "Entrepreneurship, Stages of Development, and Industrialization", Working Paper, No. 2011/80, UNU-WIDER, Maastricht, November 2011.

Barringer, B. and Ireland, R. (2006), *Entrepreneurship: Successfully Launching new Ventures*, Prentice Hall, New Jersey.

Crawford, M. and A. Di Benedetto (2005), *New Products Management*, McGraw Hill, New York.

Etzkowitz, H. and Leydesdorf, L. (1995), "The Triple Helix University-Industry-Government Relations: a Laboratory for Knowledge-Based Economic Development", *EASST Review*, Vol. 14, Pp 14-19.

Fagerberg, J., Srholec and M., Verspagen, B. (2009), *Innovation and Economic Development*, UNU-MERIT.

Fitzgerald, E., Wankerl, A. and Schramm, C. (2010), *Inside Real Innovation: How the Right Approach Can Move Ideas from R&D to Market — And Get the Economy Moving*, Imperial College Press, London.

Freeman, C. (2002) "Continental, National and Sub-National Innovation Systems – Complementary and Economic Growth", *Research Policy* 31, Pp 191-211.

Hobday, M. (2005), "Firm-level Innovation Models: Perspectives on Research in Developed and Developing Countries", *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol. 17, No. 2, Pp 121-146.

Kuhlmann, S. (2006), *Evolution of research evaluation*, Lecture on seminar: R&D Evaluation Course 2006, University of Twente, The Netherlands.

Pokrajac, S. (2010), *Preduzetništvo: izazovi i putevi "kreativne destrukcije" privrede Srbije*, monografija, Mašinski fakultet, Beograd.

Szirmai, A. (2011), "Manufacturing and Economic Development", Working Paper, No. 2011/75 UNU-Wider, World Institute for Development Economic Research, November 2011.

Teece, David, J. (2007), "The role of managers, entrepreneurs and the literati in enterprise performance and economic growth", *Int. J. Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 1, No. 1, Pp. 43-64.

MODELIRANJE EKONOMSKOG RASTA U BOSNI I HERCEGOVINI: FILIPSOVA ZAKONOMJERNOST I SDI

Goran Popović*

E-mail: goran.popovic@efbl.org

Maja Ibrahimbegović**

E-mail: maja.ibrahimbegovic@gmail.com

Rezime

Stabilan rast, niska inflacija i zaposlenost su uslovi za makroekonomsku stabilnost i ravnotežu. Problem Bosne i Hercegovine je visoka stopa nezaposlenosti, dok se stopa inflacije kreće u željenim limitima. Prije izbijanja globalne krize, stope rasta su ukazivale na ekonomski oporavak. Model valutnog odbora u određenoj mjeri daje sigurnost, ali i limitira razvoj Bosne i Hercegovine jer isključuje mjere diskrecione monetarne politike. Zbog fiksnog deviznog kursa na cjenovne oscilacije utiču realni, a ne monetarni faktori i problemi. Posljedice su vidljive u visokoj nezaposlenosti, koja je ključni problem društveno-ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine. Teorija odnos inflacije i nezaposlenosti objašnjava Filipsovom krivom, prema kojoj nižu inflaciju prati rast nezaposlenosti i vice versa. Provjere Filipsove zakonomjernosti za BiH u dugom roku (2004–2013), i subperiodu (2009–2013) ukazuju na zanemarljivu pozitivnu korelaciju inflacije i nezaposlenosti. Analiza dokazuje da u Bosni i Hercegovini nema kompromisa inflacije i nezaposlenosti. Dakle, i da se vodila fleksibilna monetarna politika, to nije garancija za rast agregatne tražnje i zaposlenosti. Analize ukazuju na značajne rezerve u inflaciji, pa je moguće kreirati model koji bi tolerisao umjereni rast cijena. Jedan od zaključaka je, da se aggregatna tražnja može (i treba) povećati tako što će se privlačiti više SDI. Investicije bi mogle povećati aggregatnu tražnju, rast i zaposlenost, što bi pratio umjeren rast inflacije. To bi uticalo na „povratak“ Filipsove krive, ali sada inicirane sa SDI a ne monetarnom politikom. Ovo je važno za projekcije modela rasta Bosne i Hercegovine i ostalih zemalja Zapadnog Balkana.

Ključne riječi: *rast, inflacija, nezaposlenost, model, Filipsova kriva, SDI, Bosna i Hercegovina.*

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Banjoj Luci.

** Agencija za identifikaciona dokumenta, evidenciju i razmjenu podataka BiH.

1. OPŠTI I TEORIJSKI OKVIR

1.1. Međuzavisnost inflacije i nezaposlenosti: teorijski aspekti

Stabilne cijene su uslov za ekonomsku stabilnost i rast. Makroekonomski, inflacijom se izražava nesklad robno-novčanih odnosa i tokova, koji se uzima kao posljedica veće mase pomenutih i platežnih sredstava (novca, kredita, itd.) u odnosu na raspoloživu veličinu roba i usluga izraženu sumom robnih cijena.¹ Za monetariste je to rast količine novca u opticaju, koji ne prati rast proizvodnje. S druge strane, kejnzijacici smatraju da promjena cijena dolazi od tražnje. Rastom agregatne tražnje, raste tražnja za novcem, što se manifestuje promjenom (rastom) nekog segmenta agregatne tražnje. Danas se smatra da inflacija nastaje uslijed opšteg rasta cijena (npr. kod jačih državnih intervencija na cijene). Nove teorije objašnjavaju da do inflacije dolazi zbog neravnoteže robno-novčanih tokova što dovodi do rasta efektivne novčane tražnje u odnosu na ponudu. Dalje, inflacija i rast su suprostavljeni (Barro, 1995), a ovo je za tranzicione privrede uočio Hoggarth(1996).

S druge strane nezaposlenost generiše trošak privrede, pad BDP i standarda. Odnos inflacije i nezaposlenosti u teoriji objašnjava Filipsova kriva po kojoj pad inflacije vodi rastu nezaposlenosti i obrnuto. Odnos je nelinearna kriva, gdje između inflacije i nezaposlenosti postoji obrnuta proporcija. To je prvi uočio A. *Filips* (1958), a *Solou i Samuelsonsu* je modifikovali (1960). Kasnije, Fridman i Felps mijenjaju standardnu Filipsovou krivu i daju kritiku njenog prvobitnog objašnjenja ((Felps (1967), Fridman, (1968)).

Modifikovana Filipsova kriva objašnjava da postoje prirodna stopa nezaposlenosti i inflaciona očekivanja, razlike u ponašanju krive u dugom i kratkom roku, i postojanje tzv. novčane iluzije. Fridmanova pretpostavka o adaptivnim očekivanjima objašnjava da je tržište rada u ravnoteži kada su izjednačene stvarna i očekivana inflacija. Tada je i stopa nezaposlenosti u vremenu tјednaka prirodnoj stopi nezaposlenosti i implicira kompromis (*trade-off*) izmeđustopanezaposlenosti i inflacije. U ravnotežnom momentu, bezobziranapromjene inflacije, zaposleni su svikojijiže da rade (nemanjevoljnenezaposlenosti). Dugoročno, kriva je vertikalna i vodi dugoročnoj ravnoteži tržišta rada (ostvaruje se prirodna stopa

¹ Stojiljković (1999), str. 172.

nezaposlenosti a BDP je jednak potencijalno mogućem koji privreda može da ostvari). U kratkom roku postoje dva slučaja neravnoteže: 1) ako je stopa nezaposlenosti veća od prirodne stope nezaposlenosti, što izaziva deflacijsku inflaciju i 2) kada je nezaposlenostniža od prirodne stope nezaposlenosti, što inicira rast inflacije.

Po Fridmanu, adaptiranjem na inflaciona očekivanja radna snaga stvara pogrešnu sliku o realnoj i nominalnoj zaradi u kratkom roku. Ovo je tzv. *novčana iluzija* koja nastaje kada radna snaga misleći da rastu realne zarade ignoriše inflaciju, nudi veću količinu rada, dok poslodavci shvataju da su pale realne zarade i traže veću količinu rada po radniku. Dakle, kreatori ekonomske politike su u kratkom roku suočeni sa kompromisom: nezaposlenost ili inflacija.

1.2. Osnove statističko-kvantitativne analize: korelacija i regresija

Teorijski aspekti analize. Odnos inflacije i nezaposlenosti se ispituje koreACIONOM i regresIONOM analizOM. Dijagram raspršenosti je prikaz tačaka niza parova (x_1, y_1) , (x_2, y_2) , ..., (x_n, y_n) . Za analizu se koristi Pirsonov koeficijent (r):

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{n \sum x^2 - (\sum x)^2} * \sqrt{n \sum y^2 - (\sum y)^2}} \quad (1)$$

Rezultati se tumače opštim smjernicama.² Za prikaz pravca regresije se koristi metod najmanjih kvadrata i regresiona linearna jednačina:

$$y = b x + a + u_i, \quad (2)$$

gdje je y zavisna, x nezavisna varijabla, vrijednostaje regresiona konstanta, odsječak na y-osi:

$$a = \bar{y} - b \bar{x}, \quad (3)$$

² Koeficijent korelacije koji ima vrijednost $-1 \leq r < -0,8$ pokazuje jaku negativnu korelacionu vezu; ako vrijedi $-0,8 \leq r < -0,6$ postoji srednje negativna korelacija, a za $-0,6 \leq r < -0,3$ slaba negativna korelacija; ako je $-0,3 \leq r < 0,3$ tada postoji zanemarljiva korelacija; ako je $0,3 \leq r < 0,6$ postoji slaba pozitivna veza; za $0,6 \leq r < 0,8$ srednje pozitivna, i za $0,8 \leq r < 1$ jaka pozitivna korelacija između analiziranih varijabli.

b je koeficijent nagiba regresione prave izražen formulom:

$$b = \frac{\sum y - n \bar{x} \bar{y}}{\sum x^2 - n (\bar{x})^2}, \quad (4)$$

je rezidualno odstupanje, tj. slučajna greška (razlika stvarne-empirijske i procijenjene vrijednosti y). Rezidualno odstupanje je protumačeno i neprotumačeno. Koristi se i analiza varijanse, jednačinom:

$$ST = SP + SR, \quad (5)$$

gdje je: STsuma kvadrata odstupanja vrijednosti varijable od aritmetičke sredine, SPsuma kvadrata odstupanja regresionih vrijednosti varijable od aritmetičke sredine (odstupanja protumačena modelom), a SR je suma kvadrata odstupanja varijable od regresione vrijednosti (odstupanja neprotumačena modelom). Rezultate objedinjuje tabela ANOVA, a potom se računa standardna devijacija regresije (b), koeficijent varijabilnosti regresije(³)koeficijent determinacije (⁴tj. reprezentativnosti modela ($0 \leq b \leq 1$)).

2. BDP, INFLACIJA, NEZAPOSLENOST I SDI U BOSNI I HERCEGOVINI

Analizirajući podatke relevantnih statističkih izvora iz BiH od 2003. do 2013.godine, BiH je imala pozitivna kretanja od 2003. do 2008. godinekada je rast BDP bio iznad 5%. Međutim, 2009. godine, zbog globalne finansijske krize, BiH bilježi ekonomski pad od oko 3,2%.⁵Pri tome, treba uzeti u obzir da se cijene nisu mijenjale 2008. i 2009. godine (deflator je ostao nepromijenjen). Prema Agenciji za statistiku BiH, realni pad BDP BiH 2009. godine iznosi 2,91%, a BDP po stanovniku iznosi 6.244 KM. 2010. godine realni rast je 0,7%, a BDP po glavi stanovnika 6.634 KM. Realni rast BiH 2011. godine iznosi 1,26% ili 6.634 KMBDP. BiH je 2012. godine zabilježila realni pad od 1,21%, a BDP po stanovniku je 6.709 KM. Generalno, prvi put nakon izbijanja krize, BiH je na kraju 2013. godine ostvarila skroman rast od 1,5%

³ Predstavlja odnos standardne devijacije regresije i aritmetičke sredine zavisne varijable.

⁴ Predstavlja odnos protumačenog i ukupnog zbiru kvadrata.

⁵ Godišnji izvještaj Centralne banke Bosne i Hercegovine za 2009.

koji je uglavnom inicirao rast izvoza (6,9%) i rast industrijske proizvodnje (6,7%). Pozitivnim kretanjima 2013. godine doprinosi i stabilna proizvodnja električne energije.

S druge strane, inflacija u BiH je relativno niska i kreće se od 1% do 3%. Razlog je mehanizam valutnog odbora gdje konvertibilna marka zavisi od kursa evra. Ovaj sistem je ograničio mogućnost BiH da koristi diskrecionu monetarnu politiku. Fiksni devizni kurs je uticao na stabilne nominalne ekonomske indikatore. Oscilacije cijena u BiH su uslovljene realnim ekonomskim momentima, a najčešće: promjenama cijena hrane, oscilacijama cijena nafte, administrativnim uplitanjima u kreiranje cijena, promjenama poreskih pravila, rastom plata i sl.

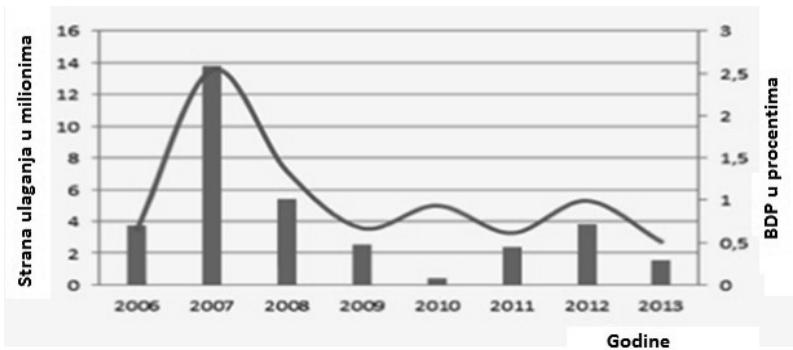
Bez fleksibilne monetarne politike BiH i pri usporenim ekonomskim aktivnostima uočava se pad zaposlenosti, i sporiji rast, što podsjeća na Balša-Samuelsonov efekat.⁶ Tržište rada BiH karakterišu: visoka stopa dugoročne nezaposlenosti (posebno mladih), visoko učešće neformalnog zapošljavanja (siva ekonomija)⁷, i neusklađena obrazovna struktura. Prema Anketi o radnoj snazi za 2013. godinu, od 3.050.000, u BiH je bilo radno sposobno 2.598.000 stanovnika. Od toga je zaposleno oko 822.000, pa je stopa nezaposlenosti po ILO-u 2013. godinu iznosila 27,5% (2012. godine 28%). Analiza pokazuje da je strukturna nezaposlenost veća u privatnom sektoru. Nezaposlenost u privatnom sektoru nastaje zbog visokih poreza, loših uslova kreditiranja, administrativnih procedura, te neefikasne privatizacije (Svjetska banka).

Makroekonomske prilike i nezaposlenost destimulišu investiranje u BiH. Teorijski i praktično, investicije su vitalne za ekonomiju i sposobne da pokrenu privredu. Od 2006. do 2012. godine investicije osciliraju, od najvišeg prilva zabilježenog 2007. godine, do pada 2009. i 2010. godine, irezultat su uticaja finansijske krize. Blagi oporavak je evidentiran 2011. i 2012. godine, što je nedovoljno za brži rast (skromno učešće u strukturi BDP, graf. 1.).

⁶ Burdaand Wyplosz (2001).

⁷ Formalno-pravnikriterijumsivuekonomijuoznačavakaodozvoljenioblikekonomiskeaktivnosti, alikoji se ne odvija u okvirima važeće formalno-pravne regulative. To je djelatnost koja je ekonomske legitimna, ali je pravno ilegalna (Tomaš (2010), str. 33).

Grafikon 1. Strana ulaganja u BiH(2006-2013) i učešće u BDP



Izvor: Analiza autora na osnovu podataka BHAS i CBBiH

U BiH je 2013. godine evidentirano 283,86 mil KM SDI i ukupna vrijednost SDI u 2013. godini jebila za 5,1% manja nego u 2012. Uzroci slabog priliva SDI su: kompleksne i skupe procedure otvaranja firmi, visoko učešće neformalnog zapošljavanja, složena struktura vlasti, neusklađeni propisi, slaba infrastruktura i nestabilna politička situacija.

3. KORELACIONA I REGRESIONA ANALIZA

Administrativna stopa nezaposlenosti predstavlja nezavisnu varijablu (), a inflacija kao prosječna godišnja stopa izražena IPC predstavlja zavisnu varijablu () .

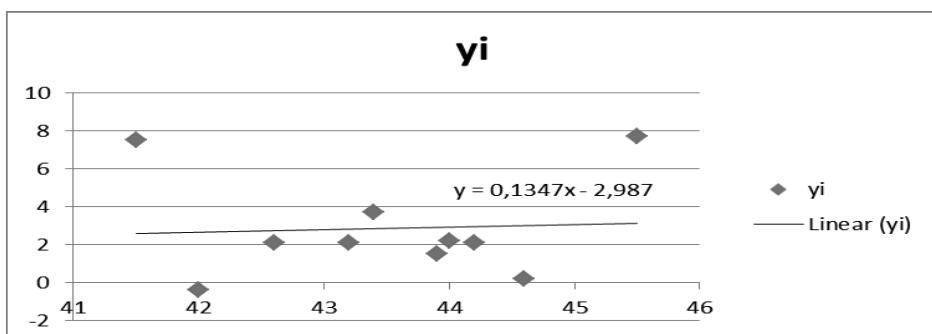
Pirsonov koeficijent korelacije između inflacije i nezaposlenosti u BiH za period 2004–2013 iznosi 0,059764, što je zanemarljiva pozitivna korelacija.

*Tabela1. Tabela regresionog modela nezaposlenost/inflacija
(2004–2013)*

xi	yi	xi*yi	xi*x _i
43,2	2,1	90,72	1866,24
44	2,2	96,8	1936
45,5	7,7	350,35	2070,25
43,9	1,5	65,85	1927,21
41,5	7,5	311,25	1722,25
42	-0,4	-16,8	1764
42,6	2,1	89,46	1814,76
43,4	3,7	160,58	1883,56
44,2	2,1	92,82	1953,64
44,6	0,2	8,92	1989,16
434,9	28,7	1249,95	18927,07

Iz tabele1. proistiće grafikon2. Raspored tačaka na dijagramu raspršenosti(graf. 2.) pokazuje da linearni rast nezaposlenosti uglavnom prati linearni rast inflacije, što odgovara relativno niskom koeficijentu korelacije. Prepostavka je, da se inflacija i nezaposlenost uglavnom neće kretati po Filipsovoj zakonomjernosti.

Grafikon2. Dijagram raspršenosti i regresiona kriva (2004–2013)



Računanjem rezidulnog odstupanja (slučajne greške) mjeri se prilagođenost regresije posmatranom uzorku (tabela2.).

Tabela2. Određivanje slučajne greške u procijenjenom regresionom modelu (2004 – 2013)

yi*	ui=yi-yi*	yi* - 2,87¹	Kvadrat	yi-y*	Kvadrat
2,827744	-0,72774	-0,06226	0,003876	-0,72774	0,529611
2,93548	-0,73548	0,04548	0,002068	-0,73548	0,540931
3,137485	4,562515	0,247485	0,061249	4,562515	20,81654
2,922013	-1,42201	0,032013	0,001025	-1,42201	2,022121
2,598805	4,901195	-0,2912	0,084795	4,901195	24,02171
2,66614	-3,06614	-0,22386	0,050113	-3,06614	9,401214
2,746942	-0,64694	-0,14306	0,020466	-0,64694	0,418534
2,854678	0,845322	-0,03532	0,001248	0,845322	0,714569
2,962414	-0,86241	0,072414	0,005244	-0,86241	0,743758
3,016282	-2,81628	0,126282	0,015947	-2,81628	7,931444
28,667983	0	Suma	0,24603	0	67,14044

Razlika između empirijske i procijenjene vrijednosti y je nula, pa ne treba korigovati regresioni pravac. Procijenjeni yleži na najbolje prilagođenoj liniji regresije opisanoj linearnom regresionom jednačinom $y = 0,1347x + 2,99$. Dakle, rast stope nezaposlenosti u BiH od 1% utiče da regresiona vrijednost stope inflacije izražene potrošačkim cijenama poraste za 0,1347 indeksna poena. Parametara pokazuje regresionu vrijednost inflacije u slučaju da nema registrovane stope nezaposlenosti.

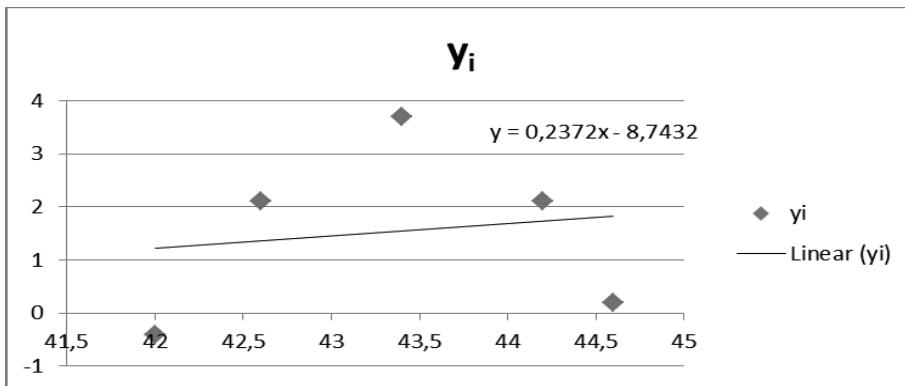
Tabela3.Regresija nezaposlenosti i inflacije u tabeli ANOVA(2004–2013)

Izvor varijacije	SS	Zbir kvadrata	Sredina kvadrata	F količnik
Protumačen	1	0,24603	0,25	0,029
Neprotumačen	8	67,14044	8,39	
Ukupno	9	67,6325		

Standardna devijacija regresije 2,59 je prosječno odstupanje stvarne inflacije od njene regresione vrijednosti, a koeficijent varijabilnosti 90,24% pokazuje stepen odstupanja stvarne zavisne varijable od procijenjenih vrijednosti. Koeficijent determinacije ()je nizak (0,0036). Samo 0,36% veze između varijabli je objašnjeno regresionim modelom, a nešto više od 99,5% promjena stope inflacije ne zavisi od promjena nezaposlenosti, već drugih varijabli.

Analiza subperioda (2009-2013) zahtijeva da se stvarna (empirijska) regresiona kriva koriguje za vrijednost rezidualnog odstupanja.

Grafikon3. Dijagram raspršenosti i stvarna regresiona kriva (2009–2013)



Dijagram raspršenosti (graf. 3.), ukazuje da je veza nezaposlenosti i inflacije od 2009. do 2013. godine imala linearni oblik, pozitivan smjer i zanemarljivu korelaciju (Pirsonov koeficijent je 0,155609). Uvrštavanjem nezavisne varijable u linearnu funkciju $y = 0,2372 - 8,7432$ ocjenjuje se očekivani regresioni model. Razlika empirijske i procijenjene vrijednosti y je znak da treba korigovati jednačinu linearnog regresionog modela, pa je: $=0,0156x + 1,44$. Po korigovanoj regresijskoj jednačini, stopa inflacije će rasti za 0,0156 indeksna poena, ako se stopa nezaposlenosti promijeni za 1%. Za stopu nezaposlenosti od 0%, očekivana vrijednost stopi inflacije u Bosni i Hercegovini bi iznosila 1,44 indeksna poena.

Standardna devijacija regresije je 1,58 i pokazuje prosječno odstupanje stvarnih od regresionih vrijednosti inflacije u periodu 2009-2013. godine. Stvarne vrijednosti inflacije su odstupale od procijenjenih vrijednosti u prosjeku 102,6% (= 1,026). Koeficijent determinacije je 0,133 ipak pokazuje da je 13,3% veza nezaposlenosti i inflacije od 2009. do 2013. godine objašnjeno regresijskim modelom. Preostalih 86,7% veze u vrijeme od izbijanja finansijske krize 2009. do kraja 2013. godine nije objašnjivo regresijskim modelom.

4. UMJESTO ZAKLJUČKA: FILIPSOVA ZAKONOMJERNOST I SDI U FUNKCIJI MODELIRANJA RASTA BOSNE I HERCEGOVINE

Statistička analiza je pokazala da je u oba analizirana perioda između inflacije i nezaposlenosti u BiH postojala zanemarljiva pozitivna korelacija, što pokazuje da kretanja između analiziranih makroekonomskih varijabli nisu međusobno uslovljena ali da obje veličine imaju uglavnom isti, linearno-pozitivan pravac kretanja. Kretanje ovih varijabli sugerira da linearni rast stope nezaposlenosti uglavnom prati istovremeni linearni rast potrošačkih cijena, ali su promjene obje varijable uslovljene nekim drugim faktorima, a ne njihovim međusobnim ponašanjima.⁸Takođe, uočava se da je blago, gotovo neznatno veće 0,06. Iz takve relacije proizilazi pretpostavka da je u turbulentnom postkrižnom periodu, koji je praćen i globalnom krizom, postojala neznatno jača veza inflacije i nezaposlenosti, u odnosu na cijeli analizirani period. Tvrđnje o nepostojanju korelacije između inflacije i nezaposlenosti u BiH potvrđuje i raspored tačaka na dijagramima raspršenosti, jer aproksimiraju linearnu regresionu krivu (grafikon2. i3.). Dodatno, grafikon koji predstavlja linearni trend inflacije i nezaposlenosti u BiH u periodu od 2009 do 2013. godine (grafikon3.) pokazuje gotovo horizontalnu liniju, što upućuje da bi uz male korekcije regresiona prava mogla biti paralelna sa apscisom. Matematički, koeficijent b takvom regresionom modelu bi bio nula, što znači da bi inflacija kao zavisno promjenljiva imala uvijek istu vrijednost. To implicira da bi i korelacija posmatranih obilježja bila jednaka nuli i sugerira da nema kvantitativnog slaganja ovih veličina. Ekonomski, horizontalna linija regresione jednačine pokazuje da su kreatori ekonomske politike u monetarnoj sferi više brinuli o cijenama nego o zapošljavanju. Ako se regresiona prava (horizontalna sa x-osom) posmatra iz Filipsove logike, to znači da nema optimalne kombinacije inflacije i nezaposlenosti u funkciji privrednog rasta. Odnosno, zbog stabilne inflacije se stvorio trošak koji se odrazio na veću stopu nezaposlenosti i manju proizvodnju (tj. usporen je privredni rast).

Konsekventno tome, moguće je izvući dva zaključka: prvi, da u BiH nema Filipsove zakonomjernosti⁹ u dugom (2004–2013), i kratkom roku (2009–2013); i drugi, odnos varijabli je gotovo neznatno jači nakon krizne

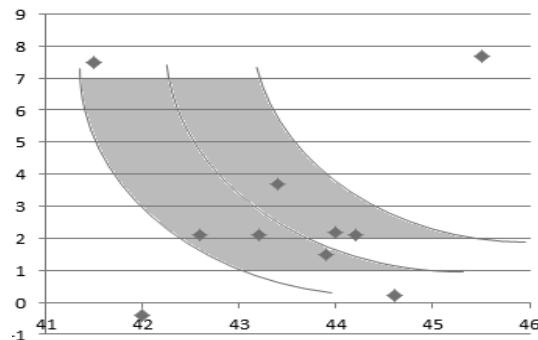
⁸ Ova tvrdnja se uočava i iz izuzetno niskih koeficijenata reprezentativnosti u oba posmatrana perioda: $= 0,36\%$ i $= 13,3\%$.

⁹ Analizu Filipsove zakonomjernosti ispituju: Popović, G. i Popović, J. (2011).

2009. Dakle, između nezaposlenosti i inflacije u BiH nije bilo kompromisa, pa se kombinacijama tih varijabli nije moglo uticati na rast agregatne tražnje ni ubrzanje rasta. S druge strane, iako postoje jaki argumenti proizašli iz statističke analize inflacije i nezaposlenosti i poznatih ekonomsko-teorijskih postavki, iz grafičke analize se ipak naslućuje da postoje faze kada se uz blaže korekcije može tvrditi da se inflacija i nezaposlenost u BiH kreću po obrascu Filipsove krive.

Od ukupno deset opservacija (grafikon 4.), samo dvije tačke su izvan zamišljene zone djelovanja Filipsove krive (osjenčeni dio na grafikonu).

Grafikon 4. Projekcija zamišljene zone djelovanja Filipsove krive



Izvor: projekcija autora

Iako je analiza pokazala nepostojanje Filipsove krive, nema ni jačih argumenata za osporavanje ove teorijske postavke. U posmatranom periodu postoji zona u kojoj je moguće identifikovati ambijent Filipsove zakonomjernosti. Prepostavka je da bi se u toj zoni odgovarajućim korektivnim makroekonomskim mjerama mogli formirati uslovi za rast investicija, koji bi shodno teorijskim koncepcijama, smanjili nezaposlenost i povećali agregatnu tražnju. Jer, inflacija i nezaposlenost u Bosni i Hercegovini su bili u inverznom odnosu 2008., 2009., 2010. i 2013. godine, što su vjerovatno uslovile promjene investicija.¹⁰

¹⁰ Ovu tvrdnju potvrđuje i grafikon 1., koji reprezentuje kretanje SDI u BiH koje su vrijednosno bile najviše 2008. godine, upravo kada je u BiH rasla stopa inflacije, a nezaposlenost opadala. Nakon 2008. godine priliv SDI je primjetno manji.

Dakle, polazna osnova projekcije budućeg razvojnog modela BiH je rast agregatne tražnje, koji uz adekvatnu ekonomsku i socijalnu politiku može generisati rast. U kontekstu Bosne i Hercegovine, ograničavajući faktor je monetarna politika (model valutnog odbora) i različite nadležnosti u socijalnoj i politici zapošljavanja. Monetarnu politiku BiH limitira klauzula valutnog odbora. Pretpostavka budućeg rasta je model koji uslijed nemogućnosti aktiviranja mjera monetarne politike zbog djelovanja valutnog odbora u Bosni i Hercegovini kompenzuje stvaranje ambijenta za privlačenje SDI zbog rasta agregatne tražnje i povećanja zaposlenosti.

Ovo je preporuka kreatorima makroekonomске politike Bosne i Hercegovine. Očigledno je da valutni odbor ne dozvoljava da se preko monetarne sfere, rastom novčane mase omogući povećanje agregatne tražnje. Zato se efekti Filipsove zakonomjernosti javljaju samo sporadično. Stoga moguća rješenja treba tražiti i u drugim mjerama. Jedna je rast agregatne tražnje preko povećanja SDI, što bi moglo povećati zaposlenost i rast. Ovo je univerzalna preporuka za mnoge zemlje u razvoju.

MODELING OF ECONOMIC GROWTH IN BOSNIA AND HERZEGOVINA:PHILLIPS REGULARITY AND FDI

Abstract

Stable growth, low inflation and employment are conditions for macroeconomic stability and balance. The problem of Bosnia and Herzegovina is high unemployment rate, while the inflation rate moves in desired limits. Before the outbreak of the global crisis, growth rates indicated the economic recovery. Model of the currency board gives security to a certain extent, but also limits the development of Bosnia and Herzegovina, since it excludes the measures of discretionary monetary policy. Due to the fixed exchange rate, the price fluctuations are affected by real, not monetary factors and problems. The consequences are evident in high unemployment, which is the key problem of socio-economic development in Bosnia and Herzegovina. Theory of the relationship of inflation and unemployment is explained by Phillips curve, according to which lower inflation is followed by the increase of unemployment and vice versa. The checks of Phillips regularity in Bosnia and Herzegovina in the long term (2004 – 2013) and subperiod (2009 – 2013) indicate a negligible positive correlation between inflation and unemployment. The analysis proves that there is no compromise

of inflation and unemployment in Bosnia and Herzegovina. So, even if the flexible monetary policy was led, this would not guarantee for the growth of aggregate demand and employment. The analyses indicate a significant reserves in inflation, so it is possible to create a model that would tolerate moderate price increases. One of the conclusions is that the aggregate demand can (and should) be increased by attracting more FDI. Investments could increase the aggregate demand, growth and employment, which would follow a moderate increase in inflation. This would lead to a „return“ of Phillips curve, but now initiated with FDI and not by monetary policy. This is important for projections of growth model of Bosnia and Herzegovina and other Western Balkan countries.

Key words: *growth, inflation, unemployment, model, Phillips curve, FDI, Bosnia and Herzegovina.*

LITERATURA

Barro, J. R. and Sala-i-Martin, X. (2004), *Economic Growth*, Second Edition, Mit-Press.

Burda, C.M. and Wyplosz, C. (2001), *Macroeconomics – A European Text*, Oxford University Press.

Krugman, P. (2009), *The return of depression economics and the crisis of 2008*, W.W. Norton& Company, Inc., New York.

Lovrić, M., Komić, J.iStević, S. (2006), *Statistička analiza – metodi i primjena*, Ekonomski fakultet Banja Luka, Banja Luka.

Montoya, L. A. and Dohring, B. (2011), „The improbable renaissance of the Phillips curve: The crises and Euro area inflation dynamic“, European economy, Economic papers 446, European Commission, DG ECFIN, Brussels.

Popović, G.iMilanović, P. (2010), *Osnove ekonomije za pravnike*, Pravni fakultet, Univerzitet u Banjoj Luci, Banja Luka.

Popović, G. iPopović, J. (2011), „Komparativna analiza Filipsove zakonomjernosti“, Zbornik radova sa Druge međunarodne naučne konferencije „Ekonomija integracija“, Izazovi i perspektive integracija zemalja Jugoistočne Evrope, Tuzla.

Stiglitz, J. (2009), „The global crisis, social protection and jobs“, *International Labour Review*, Vol. 148, No. 1-2.

Stojiljković, D. (1999), „*Kriza i tranzicija*“, Studentski informativno-izdavački centar, Niš.

Tomaš, R. (2010), „*Kriza i siva ekonomija u Bosni i Hercegovini*“, *Fridrich – Ebert – Stiftung BiH*, Sarajevo.

Hoggarth, G. (1996), „Introduction to Monetary Policy“, Centre for Central Banking Studies, Bank of England.