

**DRUŠTVO
EKONOMISTA
BEOGRADA
osnovano 1932**

**EKONOMSKI
VIDICI**

**ISSN 0354-9135
UDK-33
COBISS.SR-ID 116154887**

**Godina XXI, Broj 4
Beograd, decembar, 2016.**



EKONOMSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

Godina XXI

Beograd, decembar 2016.

Broj 4 str. 243 - 338

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:

Сојуз економиста Белграда,
Београд, Кнеза Милоша 12
Тел/факс: 011/642 026

**Председатель Союза экономистов
Белграда:**

др Гојко Рикаловић

Главный ответственный григорий редактор:

др Јелица Петровић - Вујачић

Технический редактор:

Славомир Мирковић

Ekonomski vidici, godina XXI, Br. 4, 2016.

Urednik broja dr Gojko Rikalović

SADRŽAJ

Milan Beslać, Jovica Beslać

PRILOG RASPRAVI PUTU SRBIJE KA EU BEZ ALTERNATIVE I
PREPREKAMA KOJE JE OČEKUJU NA TOM PUTU243

Jelica Petrović-Vujačić, Marko Miljković

KREATIVNE EKONOMIJE I PAMETNI GRADOVI
– SAVREMENI PRISTUPI RAZVOJU263

Miroljub Nikolić, Danijela Despotović, Dušan Cvetanović

POLITIKA RAZVOJA INOVATIVNIH MALIH I SREDNJIH
PREDUZEĆA U SRBIJI273

Radojko Lukić, Dejan Molnar

TROŠKOVI ENERGIJE U MALOPRODAJI289

Nikola Radivojević, Nikola Ćurčić, Ivan Stijović

“TRAFFIC LIGHT” PRISTUP: OGRANIČENJA I KRITIKE307

Ivana Ilić, Zorana Kostić, Jelena Mladenović

STRUKTURA TROŠKOVA TOKOM ŽIVOTNOG CIKLUSA
PROIZVODA U FUNKCIJI ODRŽIVE PROIZVODNJE319

Karolina Mišović

LOKALNI RAZVOJ & KULTURNE INDUSTRIJE.....333

IN MEMORIAM:

MR DRAGOSLAV – BATA PAVLOVIĆ, DIPL.EKK. (1934 – 2016)..337

PRILOG RASPRAVI PUTU SRBIJE KA EU BEZ ALTERNATIVE I PREPREKAMA KOJE JE OČEKUJU NA TOM PUTU

Milan Beslać*

milan.beslac@galeb.com

Jovica Beslać**

Jovica_92@hotmail.com

Rezime

Nema nikakve sumnje da je EU trenutno najveća i ekonomski najmoćnija regionalna ekonomska integracija. Sa tog aspekta put i pridruživanje Srbije ka EU ne treba da predstavlja nikakvu dilemu. Uvek je dobro biti sa najboljima. Ali proces pridruživanja Srbije ka punopravnom članstvu u EU politička i deo ekonomske elite u Srbiji predstavlja kao put bez alternative. Ali, nema nikakve dileme da Srbiju na putu ka EU očekuju mnogobrojne prepreke koje su vezane za njeno unutrašnje političko uređenje (Status autonomne pokrajine Kosovo i Metohija), odnos suseda i njihovi zahtevi prema Srbiji u toku procesa pridruživanja (što je najbolje vidljivo prilikom otvaranja poglavlja 23 i 24) kao i razne prepreke koje se mogu pojaviti zbog samog odnosa među zemljama članicama EU (što je vidljivo iz odnosa prema Rusiji i odnosa prema migrantskoj krizi) kao i neminovne transformacije same EU u narednom periodu. Zbog toga se osnovano postavlja pitanje, da li je put i pridruživanje Srbije u punopravno članstvo u EU zaista put bez alternative i da li su boniteti koje se ostvare članstvom u EU jednake žrtvama koje će se morati podneti radi punopravnog članstva u EU. Osnovni cilj rada jeste da pokaže da put Srbije ka punopravnom članstvu ima i ekonomsko i političko opravdanje, ali da taj put treba graditi tako da on u slučaju nepremostivih prepreka ima alternativu.

Ključne reči: Srbija, EU, pridruživanje, prepreke, transformacija EU.

* Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, Galeb Group Beograd

** Građevinski fakultet Beograd, student.

UVOD

Ovaj rad je plod razmišljanja autora o putu Srbije ka punopravnom članstvu u EU, preprekama koje je očekuju na tom putu, prednostima i nedostacima članstva, kao i alternativama u slučaju nemogućnosti savladavanja svih prepreka (čitaj uslova) koje EU postavi Srboji na dugom putu ka punopravnom članstvu. Rad predstavlja originalna razmišljanja autora posebno u onom delu koji se odnosi na nemogućnost savladavanja prepreka.

Nema nikakve sumnje da je EU danas najmoćnija regionalna ekonomska integracija. Ovu regionalnu ekonomsku integraciju formalno sačinjava 28 zemalja (*Velika Britanija je u junu 2016. godine na referendumu donela odluku o istupanju iz EU, ali proces istupanja još nije otpočeo*) koje su se učlanile-pridružile zemljama osnivačima u proteklih 50 godina. Iako su definisani kriterijumi za pridruživanje, odnosno dobijanje punopravnog članstva u EU, današnje iskustvo govori da svaka od zemalja nije imala isti put, odnosno nije bila obavezna da ispunjava iste uslove. Setimo se samo kako je Velika Britanija dva puta na konferenciji za štampu od strane francuskog predsednika Šarla de Gola obaveštena da ne može postati punopravan član EZ jer navodno nije ispunila definisane kriterijume. Danas znamo da su razlozi za izostanak prihvatanja zahteva Velike Britanije za punopravno članstvo u EZ iz šezdesetih godina prošlog veka, bili političke prirode.

Hrvatska je poslednja zemlja koja je postala punopravni član EU, a svima je poznato da nije ispunila osnovne kriterijume o ljudskim pravima kada je reč o povratku prognanih Srba, o zaštiti i povraćaju njihove imovine, o zaštiti njihove kulturne baštine i slično.

U periodu od 2000. do 2016. (godine 2016 otvorena su prva poglavља) na putu Srbije prema EU postojale su mnoge prepreke koje je Srbija morala savladati koje su se ticale pre svega odnosa Srbije sa svojom Autonomnom pokrajinom Kosovo i Metohija, koja je jednostrano proglašila nezavisnost, a koju se priznale i 23 zemlje EU.

U Kopenhagenu 1993. godine definisani su tzv. Kopenhageški kriterijumi¹ koje moraju ispuniti zemlje koje imaju namjeru i želju da postanu članovi EU. Ti kriterijumi obuhvataju **političku, ekonomsku i pravnu oblast**.

¹ Đukanović, Gajić, (2010), str. 49-51.

Kriterijum koji je vezan za **političku oblast** definisan je tako da država mora da poseduje stabilnost institucija koje obezbeđuju demokratski proces² u donošenju odluka, vladavinu prava i poštivanje prava i zaštitu manjina.

Drugi kriterijum koji je vezan za **ekonomsku oblast** zahteva da postoji funkcionalna tržišna privreda³ koja je sposobna da se nosi sa pritiskom konkurenčije i tržišnim snagama unutar Unije.

Nesporna je činjenica da Srbija danas nema konkurentnu tržišnu privredu u skladu sa Kompenhageškim kriterijumima koja se može ravnopravno nositi sa tržišnim privredama najrazvijenijih zemalja EU. Ali, ovakvo stanje objektivno je uslovljeno i delovanjem tih istih najrazvijenijih zemalja Zapadne evrope bespravno i nepravedno i zbog toga postoji njihova i zakonska i moralna obaveza da podrže i podstaknu privredu Srbije da se ravnopravno uključi u probirljivo tržište EU, ali ne samo putem odobravanja kredita već poklonima, donacijama i nadoknadom pričinjene štete.

Treći kriterijum koji se odnosi na **oblast prava** podrazumeva sposobnost preuzimanja obaveza članstva, uključujući privrženost ciljevima političke, ekonomske i monetarne unije⁴.

1. OPRAVDANOST OPREDELJENJA ZA PUNOPRAVNO ČLANSTVO U EU

Evropska unija je danas najmoćnija ekonomska organizacija u svetu i biti član te organizacije ne bi trebalo da bude sporno ni za jednu zemlju. Osnovni resursi EU, kao najvažnije i najmoćnije ekonomske integracije danas u svetu, vidljivi su iz sledeće table:

² Miljuš (2015) str. 126-132.

³ Isto kao pod 4.

⁴ Isto kao pod 4.

Tabela broj 1. Osnovni pokazatelji Evropske unije i Srbije

Red. broj	Pokazatelj	Jedinica mere	EU	Srbija
11.	Površina	km2	4.324.782	77.474
22.	Stanovništvo	broj stanovnika	515.949.445	7.209.764
33.	Domaći bruto proizvod- GDP (PPP)	miliarda \$	19.018.000	43,68
44.	GDP (PPP) per capita	\$	37.800	11.100
55.	Broj zemalja članica		28	

Izvor: www.world.cia.juli 2016.god.

Iz prethodne tabele nedvosmisleno proistiće da se svaka članica EU samo u okviru EU ima na raspolaganju tržište 515.000.000 stanovnika, da ima na raspolaganju potrošača čiji je GDP per capita 37.800 \$ itd. Ovi resursi su veoma važni za zemlje koje imaju mali broj stanovnika i čiji je GDP per capita niži ili znatno niži od GDP per capita od proseka u EU, jer im je na raspolaganju ogroman broj potrošača koji imaju visoku kupovnu moć.

Tržištu Srbije od 77.000 potrošača u slučaju punopravnog članstva u EU biće na raspolaganju 515 miliona potrošača i 37.000\$ GDP per capita. **Ali, uvek treba imati u vidu činjenicu da bi se koristili potencijali EU nivo ekonomskog razvoja Srbije mora biti na približnom ekonomskom nivou kao što je i EU jer će se u suprotnom dogoditi to da će EU samo proširiti svoje tržište, a ravnopravne interakcije između ta dva tržišta neće biti.**

Evropska unija je tako koncipirana da je jedna od njenih osnovnih karakteristikata sloboda kretanja kapitala, radne snage, tehnologija, stanovnika i slično. Ta sloboda važi samo za članice EU, ali ne i za zemlje i stanovnike izvan EU. Dakle, biti član EU i sa tog aspekta donosi znatne prednosti u odnosu na zemlje koje to nisu.

Kada se razmatraju ekonomski odnosu Srbije sa EU treba imati u vidu da se ovde radi o bilateralnim ekonomskim odnosima između Srbije i pojedinačnih zemalja EU, a ne EU kao celine.

Tabela 2. Pregled uvoza i izvoza Srbije sa zemljama EU u milionima \$

Godina	Izvoz	Uvoz	Deficit
2012	5.307	9.687	4.380
2013	7.629	11.236	3.607
2014	7.921	11.445	3.524

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije – Statistički godišnjak Republike Srbije 2015.

Navedeni podaci nedvosmisleno pokazuju da Srbija sa zemljama EU kumulativno i kontinuirano ostvaruje deficit u trgovinskoj razmeni. Trgovinski deficit je posledica nekonkurentnosti srpske privrede u odnosu na zemlje EU.

Dakle, pored nesporne činjenice da Srbija sa EU ima više od 50% trgovinske razmene treba imati u vidu da je rezultat te razmene **deficit i to godinama unazad**.

Ukoliko bi Republika Srbija u ovom trenutku i na ovom stepenu privrednog i ekonomskog razvoja postala članica EU, autori ovog rada smatraju da bi ovaj deficit bio još veći. Naime, potpuna sloboda kretanja kapitala, robe, radne snage, tehnologija i slično ne bi doprineo razvoju konkurentnosti u Srbiji, već sasvim suprotno, doprineo bi širenju tržišta EU na teritoriju Srbije s jedne strane, a izvoz iz Srbije bi se sveo na izvoz sirovina i proizvoda najnižeg stepena prerade.

Tabela 3. Pregled izvoza i uvoza Srbije sa izabranim zemljama u 2012., 2013 i 2014. godini

Zemlja	Izvoz u mil. USD			Uvoz u mil. USD			Deficit/Suficit		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Italy	1.198	2.379	2.577	1.828	2.359	2.309	-630	+20	+268
Germany	1.310	1.375	1.773	2.060	2.256	2.427	-750	-881	-654
Croatia	386	416	459	532	471	546	-146	-55	-87
Slovenia	422	479	471	581	571	561	-149	-92	-90
Romania	904	786	830	818	582	587	+86	+204	+243

Bugarska	287	336	384	501	439	411	-214	-103	-27
Bosnia and Her.	1.095	1.201	1.319	462	484	535	+633	+717	+784
Macedonia FYR	485	576	604	297	265	252	+188	+311	+362
Russian Fed.	867	1.063	1.029	2.078	1.904	2.340	-1.211	-841	-1311
China	6	9	14	1.385	1.509	1.561	-1.379	-1.500	-1.547
United States	97	490	313	316	306	279	-219	+184	+34

Izvor: Republički zavod za statistiku Srbije – Statistički godišnjak Republike Srbije 2015

Ako se analiziraju podaci iz prethodne tabele nedvosmisleno se dolazi do zaključka da Srbija ostvaruje trgovinski deficit sa zemljema EU izuzev Italije i Rumunije. Takva činjenica dovodi do zaključka da Srbija nije spremna za probirljivo tržište EU. Ali istovremeno prikazani podaci pokazuju da Srbija sa zemljama Cefta sporazuma ostvaruje deficit što znači da je njena privreda u ovom trenutku kompatibilna sa privredama zemalja Cefta sporazuma.

Podaci o trgovinskoj razmeni sa Ruskom federacijom pokazuju visok deficit. Deficit u trgovinskoj razmeni sa Ruskom federacijom je s jedne starne razumljiv i opravdan ako se ima u vidu da Ruska federacija dominatno snabdeva Srbiju energentima, ali s druge strane, ako se ima u vidu sporazum o preferencijskoj trgovini, onda je on jednoj meri neopravдан. Sporazum o preferencijskoj trgovini sa Ruskom federacijom koji je na snazi više od decenije omogućava Srbiji da svoje proizvode (95% proizvoda) izvozi u Rusku federaciju bez plaćanja carina. I pored toga izvoz Srbije u Rusku federaciju može se reći da je veoma skroman. Razlog tome jeste to što je Rusko tržište postalo veoma zahtevno. Naime, ono traži ispunjenje takozvana **tri K – Kvantitet, Kvalitet, Kontinuitet**. Dakle, radi se o jedinstvenom tržištu od 150.000.000 stanovnika (trećina stanovnika EU) koje istovremeno zahteva kvalitet proizvoda po najvišim standardima, velike količine i kontinuitet u snabdevanju. Te zahteve Srbija u organizacionom smislu i sa svojim trenutnim tržišnim potencijalima ne može ispuniti. *Zbog togaje tržište EU, koje čine pojedinačne zemlje članice, u ovom trenutku prihvatljivije za privredu Srbije jer zahteve pojedinačnih zemalja članica EU je lakše ispuniti u kavnitativnom smislu nego zahteve tržišta Ruske federacije. I to je jedan od bitnih razloga zašto je dobro biti član EU.*

2. PREDNOSTI I NEDOSTACI ULASKA SRBIJE U PUNOPRAVNO ČLANSTVO EU

Svetska ekonomska kriza snažno je uticala na ekonomije zemalja EU, ali ne podjednako na sve zemlje članice. Ova kriza, koja se ispoljila kao kriza iz oblasti finansijskog sektora, prelila se i dalje se preliva na realni⁵, ali i na socijalni sektor. Posledica ekonomske krize izražene su u visokim javnim dugom (koji je znatno viši od visine javnog duga koji je definisan Mastrichtskim ugovorom), ali isto tako i ekspanzijom rasta javnih rashoda i budžetskog deficitia kao i povećanje stope nezaposlenosti.

Mastrichtskim ugovorom je predviđeno da javni dug članica evrozone ne može biti veći od 60% BDP, da budžetski deficit ne može biti veći od 3% BDP, da stopa inflacije ne može biti veća od 1,5% od tri države sa najnižom stopom inflacije, da kamatna stopa ne može biti veća od 2% od tri zemlje sa najnižom dugoročnom kamatnosm stopom itd. Međutim, ova pravila gotovo ni jedna od članica zemalja ne poštuje jer sve imaju javni dug koji je veći od 60% BDP, a koji se u najekstremnijim slučajevima kreće i do 147%. Značajno je zapaziti da ne postoji tendencija smanjenja javnog duga u odnosu na BDP, već naprotiv postoji tendencija njegovog povećanja, a što je posledica antikriznih mera koje se sprovode finansiranjem banaka i osiguravajućih društava iz budžeta i slično. Pad kamatnih stopa je takođe značajan sve do negativnog nivoa, a porast nezaposlenosti je vidljiv jer je u EU prosečna stopa nezaposlenosti iznad 10%, a u nekim zemljama kao što je Grčka stopa nezaposlenosti iznosi i 27%.

Tabela broj 4. Pregled visine javnog duga i budžetskog deficitia izabralih zemalja EU u odnosu na BDP

Zemlja	D u g / budžetski deficit	Godina			
		2003	2010	2011	2013
Grčka	Dug	105,6	130,0	147,0	165,3
	B.deficit	-10,1	- 24,0	- 22,1	- 24,8
Španija	Dug	72,0	78,0	80,0	80,9
	B.deficit	- 4,4	- 9,0	- 9,9	- 10,4
Italija	Dug	118,5	124,2	123,5	127,3
	B.deficit	- 7,0	- 12,8	- 12,8	- 13,6

⁵ Radovanović, (2015) str. 17-25.

Belgija	Dug	113,2	126,0	98,0	122,6
	B.deficit	-3,5	- 9,9	- 9,0	- 10,2
Portugal	Dug	83,0	87,0	107,8	120,3
	B.deficit	- 5,5	- 10,6	- 10,8	- 10,0
Irska	Dug	66,0	94,0	108,2	157,0
	B.deficit	- 1,0	- 8,0	- 8,1	- 8,3
EU	Dug	70,0	80,0	82,5	86,2
	B.deficit	- 2,2	- 4,4	- 6,5	- 7,2
Evrozona	Dug	71,1	85,4	88,1	90,9
	B.deficit	- 3,0	- 4,1	- 6,2	- 6,8

Izvor: Eurostat, 2010 i 2013.

Navedeni podaci nedvosmisleno govore o tome da postoji različitost u zemljama EU, da njihova zaduženost i budžetski deficit raste, odnosno da nema tendenciju smanjenja.

Tabela broj 5. Pregled stopa nezaposlenosti u EU

Zemlja	% neza-poslenosti	Zemlja	% neza-poslenosti
Gračka	27,0	Estonija	9,9
Španija	27,0	Slovenija	9,7
Portugalija	18,0	Švedska	8,2
Slovačka	14,6	Belgija	8,1
Letonija	14,3	Finska	8,1
Irska	14,2	V. Britanija	7,7
Kipar	14,0	Danska	7,4
Litvanija	13,1	Češka	7,2
Bugarska	12,5	Rumunija	6,7
Italija	11,6	Malta	6,6
Mađarska	11,2	Holandija	6,2
Francuska	10,8	Luksenburg	5,5
Poljska	10,6	Nemačka	5,4
		Austrija	4,8
EU			10,0

Izvor: Eurostat januar 2012. godine

I iz ovih podataka vidljiva je sva različitost zemalja EU koje i pored usaglašavanja velikog broja dokumenata, zakona i drugih propisa nisu imale za posledicu harmoničnu zaposlenost.

Svetska ekonomska kriza pokazala je i potpuno ogolila poznatu činjenicu da se EU sastoji od država koje se međusobno razlikuju kako po nivou razvijenosti tako i po različitim politikama posebno iz oblasti fiskalnog sistema. *Kako je državama članicam EU ostavljeno da samostalno vode fiskalnu politiku problem različitosti se povećava jer postoje razlike u visini fiskalnog opterećenja, visini javnog duga, broju i vrsti poreskih oblika i poreskih stopa, visini budžetskog deficitu u odnosu na BDP itd⁶.*

EU se sastoji od više grupa država sa različitim ekonomskim performansama. Tako se vrednost BDP per capita nalazi u rasponu od cca 10.000 evra (Bugarska) do cca 46.000 (Luksemburg).

„Evropa u dve brzine ili Evropa u više brzina: popularni izraz za metod diferencirane integracije u okviru kojeg bi jedna ili više grupa država članica EU mogla da odluči da ide brže i dalje u integraciji od drugih. Slično značenje ima i termin Evropa koncentričnih krugova, a u vezi sa njim se pominju različiti („krugovi“ zemalja, različitih po stepenu EU integracije koji su dostigli „krug zajedničkog prava“, „susedski krug“,- države van Unije koje žele da joj se pridruže), ili po oblasti („valutni krug“, „odbrambeni krug“...)” - Prema Pojmovniku EU i evropskih integracija, Evropski forum, broj 4. Beograd, april 2004.

Imajući u vidu navedene aspekte posmatranja EU se zaista sastoji od više grupa država.

U prvu grupu (prvi krug ili države prve brzine) država mogu se ubrojiti sledeće države: Nemačka, Francuska, V. Britanija (pre izlaska), Italija, Austija, Finska, Norveška, Danska, Švedska, Luksemburg i Holandija⁷. Uočava se da se u ovoj grupi, odnosno u ovom krugu zemalja nalaze osnivači - Nemačka, Francuska, Italija, Luksemburg i Holandija i zemlje koje su se prve priključile zemljama osnivačima - Finska, Norveška, Danska, Švedska kao i Austija. U drugu grupu ili drugi krug zemalja mogu se ubrojiti zemlje kao što su: Belgija, Portugalija, Španija, Irska, Kipar, Slovenija, Malta i Grčka .U treću grupu zemalja ili treći krug spadaju zemlje koje su se kasnije pridružile, a to su bivše socijalističke zemlje - Poljska, Slovačka, Češka, Litvanija, Letonija, Estonija, Bugarska, Rumunija, Hrvatska⁸.

⁶ Komazec (2014), str. 81-87.

⁷ Komazec (2014), str. 82.

⁸ Komazec (2014), str. 83.

Zemlje kandidati za članstvo u EU - Srbija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Albanija, Makedonija kada i ako uđu u članstvo EU mogu biti samo četvrta grupa zemalja ili četvrti krug članica.

Različitost performansi sadašnjih i formiranje navedenih grupa (krugova) zemalja članica EU i njihovo međusobno, sve veće raslojavanje, zemlje kandidate dovodi u priliku/nepriliku da svoje performanse prilagođavaju ekonomskoj integraciji za koju se na kraju puta ne zna ni kako će izgledati ni da li će postojati u (tenutku pisanja ovog rada Velika Britanija je već na referendumu donela odluku o izlasku iz EU što će imati snažne posledice kako na ekonomske odnose u budućnosti između EU i Velike Britanije tako i u pogledu onih grupa i organizacija u drugim državama članicama EU koje se zalažu ili za izlazak iz EU ili za temeljnu rekonstrukciju odnosa u EU) (*stav autora*).

3. POZITIVNE I NEGATIVNE POSLEDICE ČLANSTVA U EU

U osnovne pozitivne elemente članstva Srbije u EU može se navesti:

1. nastup na široko razvijenom tržištu bez carinskih barijera sa preko 500.000.000 potrošača.
2. uspostavljanje standarda kvaliteta i kontrole kvaliteta putem organa EU i pojačavanje konkurenčije, kvaliteta proizvoda i njihove zdravstvene bezbednosti.
3. Podsticanje specijalizacije, konkurenčiju i kvalitet svakog vida ekonomske aktivnosti.
4. Mogućnost izbora i dosupnosti proizoda se pojačava, ukusi potrošača određuju i ponudu i tražnju.
5. Usaglašavanje makroekonomske politike Srbije sa makroekonomskom politikom EU i njenim najznačajnijim članicama postiže se stabilnije stanje poslovanja koje omogućuje privredni rast i razvoj.
6. Korišćenje sredstva iz fondova EU.
7. Mogućnost bržeg tehnološkog napretka i razvoja.

Ono što je važno imati u vidu jeste to, da ove prednosti koje bi Srbija mogla ostvariti kao članica EU u četvrtoj grupi zamalja ili četvrtom krugu zemalja članica EU, ako bi se njeni interesi podudarili sa interesima drugih zemalja članica EU.

U osnovne negativne elemente ili negativne posledice članstva može se ubrojiti sledeće:

1. Članstvo Srbije u EU u četvrtoj grupi zamalja ili u četvrtom krugu sa manje razvijenom privrednom u odnosu na druge zemlje članice EU doneo bi sa sobom zavisan odnos sve do savremenog neokolonijalizma⁹.
2. Kao manje razvijena privreda na istom tržištu sa najrazvijenijim zemljama Zapadne evrope članstvo Srbije u EU donelo bi odnos „nejednake razmene“,¹⁰ i savremene eksploatacije.
3. Ostalim članicama EU na slobodnom tržištu Srbije, kao tehnološki razvijenijim zemljama, omogućila bi se ubrzana eksploatacija srpskih resursa.
4. Tržište EU je regulisano i kvotama proizvodnje određenih proizvoda što bi za srpsku privredu bilo pogubno posebno u poljoprivrednoj proizvodnji.
5. Članstvo Srbije u EU imalo bi za posledicu gubljenje dela ekonomskog suvereniteta tako da bi bile onemogućene razne protekcionističke mere i mere državne intervencije u cilju zaštite domaće privrede¹¹, a tamo gde su te mere dozvoljene Srbija ne bi mogla adekvatno odgovoriti kao razvijene zemlje EU.
6. Određene privredne grane, zbog stanja u kome se sada nalaze, a koje nikako neće moći dostići nivo razvoja razvijenih zemalja EU do momenta punopravnog članstva, mogu biti ili potpuno uništene ili svedene na meru prljave industrije.
7. U slučaju članstva Srbije u EU ona postaje samo prošireno tržište razvijenih zemalja EU na kojem bi odlučujuću ulogu imale kompanije iz tih zemalja.
8. Nacionalna ekonomska politika morala bi biti usaglašena sa nacionalnim politikama najrazvijenijih zemalja EU što bi imalo za posledicu da sve prednosti usaglašene nacionalnih politika koriste najrazvijenije zemlje EU, a sve štetne posledice usaglašenih nacionalnih politika pale bi na Srbiju.
9. Puna liberalizacija tržišta uključujući i prodaju nacionalnih resursa kao što je poljoprivredno zemljište urušava privredni sistem Srbije u celini.
10. Troškovi pripreme privrede nastaju odmah što ima za posledicu povećanja javnog duga, a eventualni koristi nastaju u budućnosti i veoma postepeno.
11. Članstvo u EU sasvim sigurno podrazumeva raskid ugovora sa Rusijom o preferencijalnom statusu srpskih proizvoda što donosi negativne posledice za

⁹ Beslać M., Beslać J. Zipovski, (2013) str 3-7

¹⁰ Komazec (2014), str. 112-113.

¹¹ Stiglitz J. , .(2005), str. 215.

robnu razmenu, a može istovremeno imati i negativne posledice po dinamiku i cene energenata za koje nema drugih izvora osim Rusije.

12. Kontribucije, odnosno članarina, koja se plaća za članstvo u EU, plaća se odmah, a koristi od fondova EU u budućnosti i ako se iskoriste. Naime, budući da su sredstva sa kojima raspolaže EU ograničena sredstva nije moguće da sve zemlje „koriste“ više sredstava nego što uplaćuju u fondove EU.

Napred su navedeni samo osnovni pozitivni i negativni elementi članstva u EU. Dakle, projektu EU treba pristupiti sasvim racionalno mereći više puta pozitivne i negativne aspekte. Ako se ima u vidu da je Velika Britanija već donela odluku o izlasku, da u velikom broju država, članica EU, raste evroskepticizam, da određene države kao što je Mađarska ne podržavaju sve odluke koje se donose na nivou EU (primer odluke u vezi kvota migranata), da neke države ne prihvataju jedinstvenu spoljnu politiku u svim slučajevima (5 država članica EU nisu priznale samoproglašenu republiku „Kosovo“ kao nezavisnu državu) ako ne znamo kako će izgledati EU na kraju procesa pridruživanja i pristupanja u punopravno članstvo, ona je sasvim racionalan zaključak da se u punopravno članstvo ne treba žuriti. Ovakav zaključak nikako ne isključuje potrebu preuzimanja mera i promena privrednog sistema Srbije koji je kompatabilan sa privredama zemalja članica EU, ali i sa drugim razvijenim privredama kao što su SAD, Kina, Brazil i slično.

4. PREPREKE I ISKUŠENJA SRBIJE NA PUTU KA EU

Put Srbije ka EU je veoma dug i povezan je sa mnogim preprekama. Ovaj put traje već 16 godina, praktično od 2000 godine, kada je jasno iskazan stav vladajuće oligarhije da je Srbija opredeljena za punopravno članstvo u EU. Prva decenija puta Srbije ka EU bila je vezana za prepreku koja se može nazvati „saradnja sa haškim tribunalom“ i ona je savladana tek kada su uhapšni i izručeni Hagu Ratko Mladić, Radovan Karadžić i Goran Hadžić pri tom državljeni druge države.

Nakon savladavanje te prepreke Srbiji je postavljena nova prepreka, a to je uspostavljanje „dobrosuetskih“ odnosa sa svojom autonomnom pokrajinom Kosovo i Metohija. Ta prepreka savladana je delimično tek potpisivanjem tzv. Briselskog sporazuma. Potpisivanjem Briselskog sporazuma koji u osnovi podrazumeva uspostavljanje „državne granice“ na sopstvenoj teretoriji,

povlačenje države Srbije i njenih institucija sa teritorije autonomne pokrajine Kosovo i Metohija (pre svega sa severnog dela autonomne pokrajine Kosovo i Metohija) i na neki način priznavanje institucija samoproglašene države „Kosovo” uz mogućnost formiranja Zajednice Srpskih opština, ali bez definisanja njene nadležnosti, Srbija je u 2016. godini nagrađena otvaranjem određenog broja poglavlja. Ako bi se posmatrao samo tok puta Srbije ka EU onda je otvaranje poglavlja dobra vest za Srbiju. Međutim, u junu 2016. godine jedna od najrazvijenijih zemalja Zapadne evrope Velika Britanija na referendumu donela je odluku o izlasku iz EU. **Takva jedna činjenica nameće potrebu sagledavanja i novih budućih prepreka koje će se postaviti Srbiji na putu ka EU kao i brzine i opravdanosti puta ka EU. (primedba autora)**

Jedna od prepreka na putu Srbije ka punopravnom članstvu u EU je uspostavljanju „dobrosusedskih” odnosa sa svojom autonomnom pokrajinom Kosovo i Metohija, koji trebaju da se okončaju poptisivanjem tzv. obavezujućeg sporazuma. Šta taj sporazum treba da podrazumeva i šta treba biti njegov sadržaj zvanično nije definisano, ali se sa velikom verovatnoćom može se zaključiti da će on podrazumevati faktično priznavanje samoproglašene države „Kosovo”. Budući da do sada ni jedna vlada Srbije, ali ni jedan zvanični predstavnik države Srbije nije na stanovištu da treba priznati samoproglašenu državu „Kosovo” onda se postavlja pitanje kako će Srbija postati članica EU ako joj taj uslov bude postavljen.

Na putu Srbije ka EU, koja je i garant Dejtonskog mirovnog sporazuma, koji je u velikoj meri izmenjen oduzimanjem nadležnosti RS, sasvim izvesno može se postaviti prepreka koja bi zahtevala podršku ukidanju RS ili njenih trenutnih nadležnosti (npr. ukidanje policije). Kolike su mogućnosti otklanjanju ovakvih prepreka potpuno je neizvesno.

4.1. Globalni odnosi kao prepreka Srbije na putu ka EU

Prepreka Srbiji na putu ka EU jesu i globalni odnosi. Šta će se sve dešavati na globalnom nivou teško je predvideti, ali se može sasvim opravdano naslutiti da će se bogatstvo velikih povećavati na račun manje bogatih, odnosno siromašnih. Kakav će uticaj na tokove ekonomskih integracija u svetu, pa i u EU imati ratovi koji se trenutno vode (Sirija, Irak), da li će se nastaviti rat u Ukrajini i da li će početi neko novi rat, na koji način će se okončati migrantska kriza teško je predvideti, ali sasvim sigurno da će svi ovi procesi imati uticaj i na odonse u svim ekonomskim integracijama, a posebno

u EU njihovom unutrašnjem uređenju i proširenju. Zbog toga globalni procesi mogu biti i istovremeno i podsticaj i prepreka Srbije na putu ka EU.

4.2. Države susedi kao prepreke na putu Srbije ka EU

Na putu ka EU Srbija može očekivati da joj njeni susedi, članovi EU, postavljaju određene prepreke. Prilikom otvaranja poglavlja 23 i 24 to je već uradila Hrvatska zahtevajući od Srbije da ukine zakon koji omogućuje sudovima u Srbiji da sude svima koji su počinili ratne zločine u bivšoj Jugoslaviji. Iako su ova poglavlja otvorena bez ukidanja tog zakona ta prepreka nije u potpunosti otklonjena. Stav hrvatskih zvaničnika je da poglavlje 23 neće biti zatvoreno dok se predmetni zakon ne promeni, odnosno da Srbija nesme da procesuira hrvate koji su počinili ratne zločine na teritoriji bivše Jugoslavije. Takođe, Hrvatska insistira na poboljšanju prava hrvatske manjine kao i punu primenu odluka haškog tribunala.

Pored Hrvatske, čini se da se i od Bugarske i Rumunije mogu očekivati slični zahtevi, posebno u vezi sa pravima manjina. Imajući u vidu način na koji su otvorena poglavlja 23 i 24 može se zaključiti da, ako samo jedna zemlja, članica EU postavlja određene uslove onda EU kao celina može tu prepreku otkloniti, ali ako bi bilo više država sa istim ili sličnim zahtevima onda takva prepreka je tesko savladiva.

4.3. Rusija kao prepreka Srbije na putu ka EU

Poznato je da Srbija i Ruska federacija, odnosno Rusija imaju više decenijske prijateljske i političke i ekonomске odnose. U ovom trenutku sa ekonomskog stanovišta Srbija sa Rusijom ima potpisani preferencijalni sporazum u trgovini koji Srbiji omogućava da 95% svojih proizvoda izvozi u Rusiju, odnosno u carinsku uniju Rusija, Belorusija, Kazahstan, Jermenija i Kirgistan bez carine. Takav sporazum nema ni jedna druga država.

Prisjedinjenje Krima Rusiji imalo je za posledicu uvođenje sankcija Rusiji od strane EU. Članstvo u EU podrazumeva i usaglašavanje spoljne i bezbednosne politike što znači da će Srbija u jednom trenutku, imati obavezu da usaglasi svoju spoljnu i bezbednosnu politiku sa EU, a što će imati za posledicu i uvođenje sankcija Rusiji. Ako bi se dogodio takav scenario, sasvim

realno je očekivati da Rusija raskine ugovor o preferencijalnoj trgovini što bi Srbiji nanelo nenadoknadivu ekonomsku štetu. Isto tako, samim članstvom u EU ovaj sporazum prestaje da važi tako da bi od tog trenutka svi proizvodi iz Srbije za rusko tržište izgubili preferencijalni status, a time postali skuplji za najmanje vrednost carina i time nekonkurentniji. Drugi ekonomski aspekt usaglašavanje spoljne i bezbednosne politike Srbije sa politikom EU i uvođenja sankcija Rusiji imalo bi verovatno za posledicu ograničenje ili potpuno ukidanje isporuke energenata iz Rusije Srbiji ili pak pod nepovoljnijim uslovima, što bi takođe imalo nesagleđive negativne posledice po privredu i stanovništvo Srbije. Dakle, Rusija kao prijatelj i ekonomski veoma značajan partner Srbije, na koju zemlje EU gledaju kao na neprijatelja, biće sasvim sigurno velika prepreka na putu Srbije ka EU.

4.4. Velika Britanija kao prepreka Srbije na putu ka EU

Velika Britanija je u junu 2016. godine na referendumu donela odluku o izlasku iz EU. Ovakva odluka Velike Britanije za Srbiju može imati i negativne i pozitivne posledice. Naime, izlazak V.Britanije iz EU može za Srbiju proizvesti dodatne teškoće na putu ka punopravnom članstvu u EU, istovremeno može proizvesti i ubrzanje puta ka EU. Teškoće se nalaze u činjenici da se EU, objektivno nakon Bregezita, mora baviti pitanjima utvrđivanja novih, pre svega ekonomskih odnosa sa Velikom Britanijom, kao i pitanjima zbog kojih je Velika Britanija donela odluku o izlasku iz EU i doneti razne mere koje bi sprečile druge članice EU da krenu istim putem kao V.Britanija. *Sama činjenica da je tako jaka ekonomija i jak politički faktor doneo odluku o izlasku iz trenutno najmoćnije ekonomske integracije u svetu neminovno, nameće pitanje organizacije i reforme EU. Zbog toga može se osnovano prepostaviti da pitanja proširenja neće biti jedna od prioritetnih pitanja.* Međutim, čini se da ideja ujedinjene Evrope za dve najznačajnije zemlje EU (Nemačku i Francusku) dalje dominantna ideja. Kod takvog činjeničnog stanja može se očekivati da se daljem proširenju pokloni dužna pažnja, čak i prioritetna, da bi se s jedne strane umanjili motivi drugih zemalja za izlazak iz članstva EU, a s druge strane da bi se nadoknadio, odnosno smanjio gubitak koji je nastao izlaskom Velike Britanije iz punopravnog članstva u EU.

4.5. EU kao prepreka Srbiji na putu ka EU

Izlazak Velike Britanije iz EU jednim delom je posledica nedostataka demokratskog kapaciteta u EU. Naime, ogromna briselska administracija koja se finansira po raznim osnovama, ali najznačajniji izvor finansiranja su kontribucije zemalja članica, nije izabrana od nikoga niti je smenljiva. Osnovni princip na kojem je zasnovana EU jeste princip nadnacionalnosti što smanjuje i ugrožava nacionalni suverenitet država članica.

Nedostatak demokratskog kapaciteta i arbitarnost najznačajnijih zemalja članica EU vidljiv je i po tome što se nakon donošenje referendumske odluke o izlasku Velike Britanije iz EU nije održao samit EU već su se sastale Nemačka, Francuska i Italija. Izlazak Velike Britanije iz EU mora dovesti do reforme EU. Budući da se EU sada sastoji od 27 država različitog nivoa ekonoske razvijenosti i budući na osnovni koncept nadnacionalnosti, reforma EU može se odvijati u više pravaca kao što su: koncept više grupa zemalja (više krugova ili više brzina), koncept unije regija ili federalizacija nacionalnih država. Zavisno od pravca prema kome će se odvijati reforme EU, a koja će se sasvim sigurno i neizbežno desiti, zavisiće i put Srbije prema punopravnom članstvu u EU. Takođe, same procedure koje važe u tzv. „pristupnim pregovorima“ definišu donošenje odluka na bazi konsenzusa svih država članica i što onda praktično znači da svaka država ima pravo veta i u tom slučaju nema ni zatvaranja poglavlja ni članstva u EU.

4.6. Srbija kao prepreka Srbije na putu ka EU

Koliko će Srbija biti spremna da u narednom periodu ispunjava domaće zadatke koje dobije od EU zavisi od mnogo faktora, a pre svega od dinamike i stepena privrednog razvoja. Samo privredni rast i razvoj može obezbediti sredstva za reforme koje se od Srbije očekuju i zahtevaju na putu ka EU. *Ukoliko Srbija ne bude imala sopstvena sredstva, bez daljeg zaduživanja, za sprovođenja reformi prilikom prilagođavanja realnog sektora, javnog sektora, finansijskog sektora, vladavine prava, demokratskog kapaciteta itd. Srbija će sama sebi biti prepreka na putu ka EU. Istovremeno, ukoliko bi se prilagođavanje ukupnog ekonomskog i političkog sistema obavljalo na teret sredstava javnog duga, onda Srbiji u tom procesu niti bi uspela niti mogla stići u bilo koji budući krug zemalja članica EU.*

4.7. Nato pakt kao prepreka Srbije na putu ka EU

Iako članstvo u Nato paktu nije direktno povezano sa članstvom u EU indirektno sasvim sigurno jeste. Naime, najveći broj zemalja EU je i član Nato pakta. Nato pakt neskriveno želi da se što više približi Rusiji. Teritorija Srbije je jedna od teritorija na koji bi instaliranje Nato snaga značilo i brišljavanje Rusiji. Zbog toga je nemoguće zamisliti da članice EU koje su i članice Nato pakta neće insistirati na članstvu Srbije u Nato paktu, pod izgovorom kolektivne bezbednosti. Iako je koletivna bezbednost veoma značajna, što je pozitivna posledica članstva u Nato paktu, članstvo Srbije u Nato paktu moglo bi da ima kako ekonomске tako i političke negativne posledice. Naime, nemoguće je apstrahovati činjenicu da su Nato snage, bez odobrenja Saveta bezbednosti UN, bombardovale SR Jugoslaviju (Srbiju) neprekidno 78 dana i da je tom prilikom napravljena šteta od stotinu milijardi dolara. Članstvo u Nato paktu podrazumevalo bi i uvođenje i naoružanja i vojne opreme i drugih standarda prema Nato standardima za što Srbija nema sredstava. Ta sredstva bi sasvim sigurno morala biti obezbeđena iz zaduživanja, a što je dalje pogoršavanje ekonomске situacije u Srbiji. Zbog toga Nato pakt može biti ogromna prepreka Srbije na putu ka EU.

4.8. Kosovo i Metohija kao prepreka Srbiji na putu ka EU

Kao što je već rečeno 23 zemlje trenutne članice EU su priznale jednostrano proglašenu nezavisnost autonomne pokrajine Kosovo i Metohija. Zalaganje EU za potpisivanjem obavezujućeg sporazuma i pretvaranjem administrativnih granica u „državne” granice, uklanjanje institucija Srbije sa teritorije Kosova i Metohije, kao i za uspostavljanje dobrosusedskih odnosa nameće razmišljenje da li će se u trenutku donošenje odluke o prijemu u punopravno članstvo u EU postaviti i zahtev za formalnim priznavanjem samoproglašene države „Kosovo”. Ako bi se to dogodilo taj zahtev Srbija ne bi mogla niti bi smela da ispuni i to bi bio kraj puta ka EU. Međutim, ako bi se to dogodilo na kraju puta to ne bi moglo da napravi preveliku štetu jer bi tada Srbija postala dovoljno ekonomski jaka da može sa zemljema EU uspostavljati veoma kvalitetne bileralene ekonomске i svake druge odnose.

ZAKLJUČAK

Evropska unija jeste moćna ekonomska organizacija i njenom punopravnom članstvu treba stremiti. Put ka EU treba da bude sredstvo da Srbija postane institucionalno, pravno i tržišno uređena zemlja. Punopravno članstvo u EU treba da omogući najpre slobodu kretanja svih faktora proizvodnje, zaštitu prava i građanskih sloboda. Dosadašnja iskustva sa ispunjavanjem svih uslova i zadataka na putu ka EU pokazuju da taj put nikako ne sme biti put bez alternative. Naime, put u EU ne sme biti popločan samo odlukama Brisela i bezpogovornog prihvatanja svih uslova, pa i onih koji jasno i nedvosmisleno štete državi i građanima Srbije. Uporedo sa kretanjem prema punopravnom članstvu u EU Srbija mora razvijati i negovati ekonomske i političke odnose i sa drugim pojedinačnim državama, drugim ekonomskim, finansijskim i političkim organizacijama. To u stvari znači da put ka punopravnom članstvu u EU nije jedini put i put bez alternative već put kojim se može doći do punopravnog članstva, ali i put koji može biti prekinut u bilo kojoj fazi. Zato država Srbija mora imati i druge puteve, druge alternative u slučaju da put ka EU bude doveden u pitanje iz bilo kojih razloga, a ti razlozi mogu biti brojni i u ovom trenutku nepredvidivi. Ti razlozi se kreću od toga da može doći do situacije da država Srbija ne može i ne sme prihvati neke uslove EU kao što je priznavanje otcepljenja samoproglašene države „Kosovo”, do toga da raskida ugovore i druge saveze sa drugim zemljama (Ruska Federacija), do toga da EU možda i neće postojati u obliku koji danas poznajemo kada Srbija ispuni sve uslove za punopravno članstvo. Zbog samih ovih nekoliko razloga Srbija treba da ima alternativu putu ka EU.

CONTRIBUTION TO THE DISCUSSION ABOUT THE WAY OF SERBIA TOWARDS THE EU WITHOUT ALTERNATIVE AND OBSTACLES THAT IS EXPECTED ON THAT WAY

Abstrakt

There is no doubt that the EU is currently the largest and economically most powerful regional economic integration. From this point of view, path and joining Serbia to the EU should not be a dilemma. It is always good to be with the best. But the process of Serbia's accession to full membership in the EU, political and economic elite in Serbia represents it as a path without alternative. But there

is no doubt that Serbia , on the path to EU, expects many obstacles related to its internal political order (Status of the Autonomous Province of Kosovo and Metohija), the relationship between neighbors and their demands towards Serbia during the accession process (which is best seen when opening chapter 23 and 24) as well as various barrier is to arise because of the relations between the EU member states (as is evident from the attitude towards Russia and attitudes towards migrant crisis) as well as the inevitable transformation of the EU itself in the future. Therefore, there is a reasonable question, whether the Serbia's path and joining to full membership in the EU really has no alternative and whether benefits which will be achieved by joining the EU are the same as victims that will have to be submitted for full membership in the EU. The primary goal of this paper is to show that Serbia's path towards full membership has both economic and political justification, but that that path should be built so that in case of insurmountable obstacles path has an alternative.

Key words: Serbia, EU, accession, the obstacles, the transformation of the EU.

LITERATURA

Beslać M., Beslać J., Zipovski LJ., (2013): *International trade and free exchange as a way of modern exploitation*, the second international conference: Employment, Education and Entrepreneurship, Belgrade.

Komazec S., (2014) : *Finansijska kriza, potreci i suprotnosti u EU*, Zbornik radova - Globalna monetarna kriza i novi geopolitički i finansijski odnosi u svetu, Institut za međunarodnu politiku i privrednu Beograd.

Miljuš B.. (2015): *Iskušenja Srbije na putu ka EU*, Zbornik radova - Srbija, Region i Evropska unija Beograd, Institut za međunarodnu politiku i privrednu Beograd.

Đukanović D., Gajić D., (2010): *Evropska unija i proširenje na Zapadni balkan*, Zbornik radova-Srbija i regionalna saradnja, Institut za Međunarodnu politiku i privrednu, Beograd

Petrović D. (2014): *Svetska ekonomska kriza i međunarodni poredak*, Zbornik radova -Globalna monetarna kriza i novi geopolitički i finansijski odnosi u svetu,, Institut za međunarodnu politiku i privrednu Beograd.

Radovanović D. (2015): *Srbija na putu ka Evropskoj uniji-globalni uticaj*, Region i Evropska unija Beograd, Institut za međunarodnu politiku i privrednu, Beograd.

Reinert S.E., (2006), *Globalna ekonomija, kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*, Čigoja, Beograd.

Robbins L, (1952): *The Theory of Economics Policy and English Claseal Political Economie*, Macmilan, London.

Stiglitz J., (2005): Die Retarning Nineties, Vom Wirtschafts boom zum Crash, München.

Williamson J,(1998), Globalization: *The Concept, Causes and Consequences*, The World Book Colombo, Sri Lanka.

KREATIVNE EKONOMIJE I PAMETNI GRADOVI – SAVREMENI PRISTUPI RAZVOJU

Jelica Petrović-Vujačić *

j.petrovic@sf.bg.ac.rs

Marko Miljković *

m.miljkovic@sf.bg.ac.rs

Rezime

Koncepti kreativne ekonomije i pametni gradovi su se razvili u kontekstu novih akcenata ekonomskog i društvenog razvoja. Ovi koncepti kao ciljeve razvoja postavljaju unapređenje kvaliteta života građana koristeći kreativnost, znanje i pristup informaciono-komunikacionim tehnologijama (IKT) kao moćnih pokretačkih snaga razvoja. Koncept pametnih gradova integriše u svom kompletном ostvarenju i razvoj kreativnih delatnosti. I jedan i drugi koncept se u značajnoj meri oslanjaju na razvoj i primenu informaciono-komunikacionih tehnologija. Nazivi sufazi, nisu jedinstveno definisani, tako da se koriste u širokom spektru značenja. Oba koncepta se razrađuju s namerom da se eksplicitnije odrede ciljevi svakog, a da bi se došlo do adekvatnih politika koje takve ciljeve mogu da realizuju. Kako su koncepti po svojoj suštini multidisciplinarni, u njihovoj razradi, konkretizaciji i popularizaciji učestvuju analitičari, stručnjaci, političari, planeri iz različitih sfera društvenog života.

Ključne reči: razvoj, kreativne ekonomije, pametni gradovi, kvalitet života.

* Univerzitet u Beogradu, Saobraćajni fakultet.

UVOD

Globalizacija i povezivanje su nove realnosti koje su donele duboke promene u načinu života ljudi u celom svetu. Dolazi do preoblikovanja obrazaca proizvodnje u kulturi, potrošnji i trgovini u svetu koji je sve više ispunjen slikama, zvukovima, tekstovima i simbolima. Postoji jasna potreba za kompleksnim povezivanjem i interakcijom ekonomskih, kulturnih, tehnoloških i društvenih aspekata kao vodećih snaga koje deluju na dinamiku svetske privrede i način na koji ljudi žive u dvadesetprvom veku. U ovoj eri transformacije, kreativnost i znanje brzo postaju moćna sredstva za postizanje razvojnih dobiti. Sadejstvo između kreativnosti, ekonomije i tehnologije, omogućuje kreiranje intelektualnog kapitala koji generiše prihod, poslove i zarade od izvoza. Pored toga, promoviše se društvena inkluzija, kulturna diversifikacija i intelektualni razvoj. Kreativnost, znanje i pristup informaciono-komunikacionim tehnologijama (IKT) prepoznaju se kao moćni pokretači razvoja, i to je ono što je slično u konceptima kreativnih ekonomija i pametnih gradova.

1. KREATIVNOST U SAVREMENOJ PRIVREDI

Kreativne industrije obuhvataju skup ekonomskih aktivnosti koje generišu ili koriste znanje i informacije. Prema Howkins-u kreativna ekonomija obuhvata reklamiranje/oglašavanje, arhitekturu, umetnost, zanate, dizajn, modu, film, muziku, izvođenje predstava, izdavaštvo, istraživanje i razvoj, softvere, proizvodnju igračaka i igara, TV, radio i video igre.¹

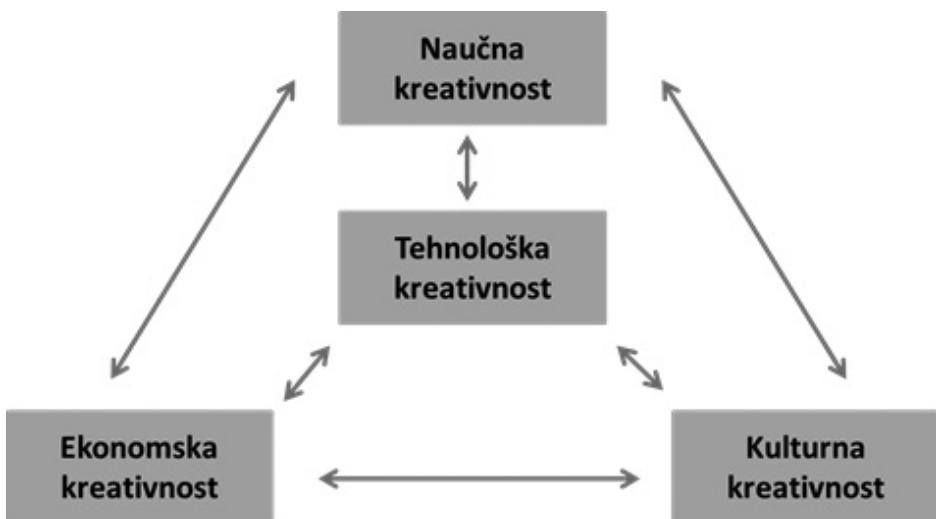
Upotreba termina “kreativne industrije” varira po zemljama. Sam termin je relativno skorijeg porekla. Nastao je u Australiji u 1994. godini sa izdavanjem izveštaja, Kreativna nacija. Veća popularizacija je postignuta u Velikoj Britaniji u 1997. godini, kada je Vlada, preko departmana za kulturu, medije i sport, osnovala Specijalni odbor kreativnih industrija. Od tada se širi skup kulturnih industrija, a uočava se zaokret u pristupu ka potencijalnim komercijalnim aktivnostima koje su se sve do skora posmtrale kao predominantno neekonomiske. Kreativne ekonomije imaju potencijal da generišu prihod i poslove promovišući socijalnu inkluziju, kulturnu raznovrsnost i humani razvoj.²

¹ Howkins (2001).

² UNCTAD (2008), str. 4.

Povezanost i uslovjenost najvažnijih vidova kreativnosti – naučne, tehnološke, kulturne i ekonomске predstavljena je na slici br. 1. Danas su kreativne industrije među najdinamičnjim sektorima u svetskoj trgovini. Kreativne industrije čine 3,4 odsto svetske trgovine. Postigle su izvoz od 424,4 milijardi američkih dolara u 2005. godini i prosečnu godišnju stopu rasta od 8,7 odsto u periodu 2000-2005. U najrazvijenijim zemljama, kreativne industrije se javljaju kao strateški izbor za povećanje privrednog rasta, zaposlenosti i socijalnu inkluziju. Sve je veći broj takozvanih “kreativnih gradova” u Evropi i Severnoj Americi koji oživljavaju ekonomiju urbanih centara pomoći kulturnog i socijalnog razvoja nudeći atraktivne poslove, posebno mladim ljudima. Obrt evropskih kreativnih industrija dostiže 654 milijardi evra u 2003. godini, rastući 12,3 odsto brže od ukupne ekonomije Evropske Unije i zapošljavajući preko 5,6 miliona ljudi.³

Slika 1 Kreativnost u današnjoj privredi



Izvor: KEA European Affairs (2006), str. 42

Evidencija koju predstavlja UNCTAD u svom Izveštaju o kreativnim ekonomijama ukazuje da su neke zemlje u razvoju, uglavnom u Aziji, počele da ostvaruju koristi od dinamizma globalne svetske ekonomije i da su postavile pažljivo dizajnirane politike koje će ojačati njihove kreativne industrije. Kina je lider u ovom procesu. U 2005. godini je bila vodeći svetski proizvođač i

³ UNCTAD (2008), str. 5.

izvoznik novododatih kreativnih proizvoda.

Ipak, većina zemalja u razvoju nisu u mogućnosti da iskoriste svoje kreativne kapacitete za razvojne koristi. Prepreke koje se postavljaju zemljama u razvoju u razvijanju njihovih kreativnih ekonomija su kombinacija domaćih slabosti i globalnih sistemskih pristrasnosti.

“Kreativne industrije” je moguće definisati kao cikluse stvaranja, proizvodnje i distribucije proizvoda i usluga gde se kao primarni inputi koriste kreativnost i intelektualni kapital. UNCTAD-ov pristup kreativnim industrijama se oslanja na koncept “kreativnosti” koji se sve više širi od aktivnosti koje imaju strogo umetničke komponente ka “bilo kojoj ekonomskoj aktivnosti koja proizvodi simboličan proizvod snažno se oslanjajući na intelektualnu svojinu i na što šire tržište”. Srce kreativne ekonomije su kreativne industrije.⁴

Za razliku od efekata koje su kreativne industrije imale na ekonomski i društveni razvoj u razvijenim zemljama, u zemljama u razvoju se ovi efekti još uvek ne postižu. I to je paradox, da u zemljama sa bogatstvom kulturnog nasleđa i kreativnosti ne dolazi do većeg ekonomskog rasta, zaposlenosti i trgovine.

Kreativne industrije predstavljaju veliki skup s povezanošću različitih podsektora. Podsektori su tradicionalno nasleđe koje je utemeljeno u tradiciji i znanju, kao što su umetnost i zanati, kulturne manifestacije, pa do tehnološki usmerenih podsektora kao što su audiovizuelne industrije i novi mediji.

Prema UNCTAD-ovoj klasifikaciji postoji podela na četiri grupe kreativnih industrija: nasleđe, umetnost, mediji i funkcionalno kreiranje. A ove četiri grupe su podeljene u devet podgrupa, kao što je prikazano na slici br. 2.

⁴ UNCTAD, Creative Economy and Industries Programme (2005).

Slika 2 Klasifikacija kreativnih industrija



Izvor: UNCTAD, (2008), str.14

2. KREATIVNE INDUSTRIJE I PRISTUP IKT

Značajan infrastrukturni zahtev kreativnih industrija je pristup IKT. Pristup IKT, koji omogućuje razvoj biznisa, još uvek je u mnogim regionima sveta daleko od univerzalnog i neće postati univerzalan bez napora javnog sektora. Pristup IKT omogućava vezu između obrazovanja i biznisa.

U celom svetu je značajan pokretač rasta kreativnih ekonomija razvoj IKT. Ovo se pre svega ogleda u ponudi novih distributivnih kanala za kreativne sadržaje, usvajanje novih inovativnih preduzetničkih poslovnih modela i jačanje veza između kreativnosti, kulture, tehnologije i ekonomskog razvoja.⁵

U kontekstu zemalja u razvoju, IKT imaju jak potencijal da pokrenu društveno-ekonomski razvoj, naročito pružajući mogućnosti malim i

⁵ McQuaid, S. (2014).

srednjim preduzećima da prošire bazu svojih klijenata i povećaju učešće u međunarodnim lancima snabdevanja. Kao neki od problema koji otežavaju značajniji razvojni efekat kreativnih industrija navode se :

- Nedostatak jasnog okvira za razumevanje i analiziranje kreativne ekonomije kao osnova za mere politike koje bi bile zasnovane na relevantnim podacima i informacijama.
- Nedostatak podataka o performansama kreativne ekonomije na osnovu kojih bi se kreirale strategije razvoja.
- Neuobičajene organizacione karakteristike kreativnih ekonomija koje više zahtevaju specifične politike podrške po pojedinim zemljama, umesto generičkih politika.
- Nedostatak institucionalnog kapaciteta da se podrži razvoj kreativnih industrija u zemljama u razvoju, posebno u pogledu jačanja i zaštite prava intelektualne svojine.
- Činjenica da razvijene zemlje imaju ogromne prednosti jer su se prve pojavile na polju kreativnih proizvoda i usluga tako da zemlje u razvoju teško mogu da im konkurišu na globalnom tržištu ovih proizvoda.

3. KONCEPT PAMETNI GRADOVI

Rastuća urbanizacija, održivi razvoj, digitalni izazov, uključivanje korisnika, ekonomski i kulturna atraktivnost, upravljanje olruženjem, samo su deo onoga s čim se suočava razvoj gradova. Novi proces urbanizacije treba da postigne osnovni cilj - restrukturiranje urbanih mesta tako da se osmisli kreativni, održiv i prema građanima usmeren grad. Promoteri ovog koncepta pozivaju ljude iz kreativne i digitalne ekonomije, korisnike, predstavnike akademija, lokalne vlasti, arhitekte, gradske planere da kreiraju rešenja za transformaciju grada. Ciljevi su da se postigne dijalog i razmene mišljenja između kreativnih zajednica, eksperata, korisnika, stejkholdera na bazi participativnog, interdisciplinarnog i trans-sektorskog pristupa.

Fokus je na održivom i inkluzivnom razvoju s idejom da se stvaraju kompaktna urbana područja, kreiraju modeli koji se mogu replicirati i delovati kao putokaz za gradove koji žele takvi da budu.

Koncept pametni gradovi je popularan, ali fazi koncept kada se radi o upravljanju i politikama. Za sada ne postoji prihvaćena standardna definicija pametnih gradova. U početku je postojala jaka pristrasnost u pogledu uloge povezane infrastrukture, a potom se koncept dalje razvijao kao strategija za stvaranje kompetitivnog okruženja i jačanja kompetitivnog profila grada. Visoke tehnologije i kreativne industrije imaju važnu ulogu u ovoj konceptualizaciji. Još uvek je prisutna ova interpretacija pametnog grada, ali danas ovaj koncept prerasta ovaj ograničen i strukturni (geografski) aspekt da bi uključio iskustva, održivost, pitanja životne sredine i demokratije čineći kocept pametnih gradova relevantnijim, ali i kompleksnijim za istraživanje.⁶

Definicija koja bi mogla da posluži u operativne svrhe i kao ilustracija za razumevanje pametnih gradova glasi : „Grad je pametan kad investicije u ljudski i društveni kapital, tradicionalni (transport) i moderna (IKT) komunikaciona infrastruktura hrane održiv ekonomski rast i visok kvalitet života, uz mudri menadžment prirodnih resursa, uz pomoć participativne vlade“.⁷

Tabela 1. Indikatori pametnih gradova

Pametna ekonomija	Pametno okruženje	Pametna vlasta	Pametno življenje	Pametna mobilnost	Pametni ljudi
<ul style="list-style-type: none"> • Preduzetništvo i inovacije • Produktivnost • Lokalna i globalna povezanost 	<ul style="list-style-type: none"> • Zelena gradnja • Zelena energija • Zeleno urbano planiranje 	<ul style="list-style-type: none"> • Omogućavanje slobodnog tržišta • Transparentnost i otvoren pristup podacima • ICT & e-uprava 	<ul style="list-style-type: none"> • Kulturna izražajnost i sreća • Bezbednost • Zdravlje 	<ul style="list-style-type: none"> • Multimodalni pristup • Prednost čistim i nemotorizovanim opcijama • Integrисane ICT 	<ul style="list-style-type: none"> • Obrazovanje za 21. vek • Inkluzivno društvo • Kreativnost

Izvor: Rubach, Andersson & Johansen (2014).

⁶ Caragliu, Del Bo and Nijkamp (2009).

⁷ Caragliu, Del Bo and Nijkamp (2009), str. 6

Koncept pametni gradovi obuhvata sledeće aspekte: pametna ekonomija, pametno okruženje, pametna vlada, pametno življenje, pametna mobilnost, pametni ljudi. Tabela 1 pokazuje da se svaki od navedenih aspekata pametnog grada realizuje preko većeg broja ciljeva, odnosno ispunjavanja neophodnih preduslova. Koliko je koncept složen, dinamičan, multidisciplinaran, može se videti i na osnovu ove tabele.

Evropski parlament ukazuje na ciljeve Evrope 2020 koji se odnose na pametne gradove. Da bi postavljeni ciljevi bili uspešno dostignuti, potrebno je da budu eksplicitniji, precizno definisani i jasno postavljeni u vezu sa razvojem grada, planom inovacija i projektom Evropa 2020⁸.

ZAKLJUČAK

Savremeni koncepti razvoja - kreativne ekonomije i pametni gradovi će se dalje razvijati i konkretizovati. U ovom radu smo nastojali da ukažemo na njihov značaj i potencijale. U Evropi se održavaju brojne radionice na ove teme. I kod nas se rade projekti sa ciljem dalje popularizacije ovih koncepata.

CREATIVE ECONOMIES AND SMART CITIES – CONTEMPORARY APPROACHES TO DEVELOPMENT

Abstract

The concept of a creative economy and smart cities were developed in the context of a new focus in economic and social development. These concepts set the goals of development in terms of enhancing the quality of life through the use of creativity, knowledge and access to information and communications technology (ICT) as powerful driving forces of development. The smart city concept in its full format integrates the development of creative industries. Both concepts are to a large extent rely on the development and use of information and communications technology. The labels are somewhat fuzzy, are not defined in a unified way and are used in a wide variety of meanings. Both concepts are analyzed with the intent to explicitly define the goals of each one in order to formulate adequate policies

⁸ European Parlament, 2014.

that can attain these goals. As these concepts are in essence interdisciplinary, analysts, experts, politicians and planners form various sections of society are the ones who are involved in their development, public promotion and concrete implementation.

Key words: development, creative economies, smart cities, quality of life.

LITERATURA

Caragliu, A., Del Bo, C., & Nijkamp, P. (2009). Smart cities in Europe, Faculty of Economics, Business Administration and Econometrics. VU University Amsterdam.

Howkins, John (2001). The Creative Economy: How People Make Money from Ideas, Penguin, London.

European Parliament. (2014), *Mapping Smart Cities in the EU*, Directorate General for Internal Policies, Policy Department A: Economic and Scientific Policy, Strasbourg.

McQuaid, S. (2014), The Future of ICT for Creativity and Creative Industries, Report on the Proceedings of the Workshop, 26-27 March 2014, European Commission, Luxembourg.

KEA, (2006). The Economy of Culture in Europe, European Affairs, study prepared for the European Commission, (Directorate-General for Education and Culture), Brussels.

Rubach, S., Andersson, G., & Johansen F.R. (2014). Smart City as Innovation Arena for a Business Cluster, IMP2014 Conference, Bordeaux.

UNCTAD, (2008) Creative Economy Report 2008, Geneve.

UNCTAD, (2005), Creative Economy and Industries Programme, Geneve.

POLITIKA RAZVOJA INOVATIVNIH MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Miroslav Nikolić*

miroljubnk@gmail.com

Danijela Despotović**

ddespotovic@kg.ac.rs

Dušan Cvetanović***

dušan.cvetanovic@ymal.com

Rezime

Brzorastuća inovativna mala i srednja preduzeća motor su razvoja savremene privrede jer u velikoj meri određuju dinamizam privrednog rasta, novog zapošljavanja, stvaranja nove vrednosti, jačanja konkurentnosti i mogućnosti zadovoljavanja ekonomskih potreba. Međutim, inovativnost je složena, rizična i skupa aktivnost sa neizvesnim mogućnostima za povraćaj uloženih sredstava. Zato se javlja potreba za uključivanje države u podsticanje inovacija i razvoj inovativnih malih i srednjih preduzeća. Najrazvijenije države kreiraju politiku podsticanja inovativnih malih i srednjih preduzeća kojom usmeravaju sredstva, uklanjuju ograničenja, razvijaju poslovnu infrastrukturu i stvaraju poslovni ambijent koji olakšava i podstiče mala i srednja preduzeća da budu inovativna u svom poslovanju. Politika podsticanja inovativnih malih i srednjih preduzeća deo je konzistentne ekonomske politike i karakteriše je složenost, višedimenzionalnost, dugoročna orientacija, uključenost velikog broja učesnika. Prema međunarodno važećim kriterijumima, u Srbiji ne postoji efikasan sistem za podsticanje inovativnih aktivnosti preduzeća i razvoj brzorastućih inovativnih preduzeća. Posledica toga je mali broj inovativnih brzorastućih preduzeća, mali broj tehnoloških i netehnoloških inovacija, mali obim istraživačko-razvojnih aktivnosti, slaba povezanost učesnika u inovacionoj oblasti, nepostojanje efikasne inovativne mreže, nerazvijenost istraživačkih kapaciteta, niska konkurentnost i

* Ministarstvo privrede, Sektor za regionalni razvoj i strateške analize privrede

** Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet

*** Doktorand, Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet

domaćih proizvoda. Niska inovativnost dovodi do slabe konkurentnosti i sporog razvoja preduzeća i privrede. Zato je neophodno jačanje, širenje i razvijanje nacionalnog inovacionog potencijala kroz razvoj politike podsticanja inovativnih malih i srednjih preduzeća. Na taj način će se omogućiti ubrzani privredni i društveni razvoj Srbije i rešavanje složenih ekonomskih, društvenih i političkih problema.

Ključne reči: inovacije, mala i srednja preduzeća, politika razvoja, nacionalni inovacioni sistem

UVOD

Prema međunarodno važećim kriterijumima, u Srbiji ne postoji organizovan sistem za podsticanje inovativnih aktivnosti preduzeća. Posledica toga je mali broj tehničkih i netehničkih inovacija, mali obim aktivnosti istraživanja i razvoja (IR), slaba povezanost učesnika u inovacionoj oblasti, nepostojanje efikasne inovativne mreže, mali obim istraživanja, nedovoljna konkurentnost i loša reputacija domaćih proizvoda, nedovoljna podrška u finansijskom pogledu i infrastrukturi, malobrojnost laboratorija i drugih istraživačkih kapaciteta i dr. Nedovoljna pažnja i odsustvo adekvatnog ulaganja u dugoročne izvore rasta (obrazovanje, poslovnu i inovacionu infrastrukturu, IR i ostale izvore inovacija) smanjilo je produktivnost, konkurentnost, mogućnost za rešavanje savremenih društvenih, ekonomskih i ekoloških problema i dinamiku i perspektivu budućeg privrednog rasta Srbije. Zato je neophodno jačanje, širenje i razvijanje nacionalnog inovacionog potencijala kroz politiku podsticanja inovativnih MSP čime će se omogućiti ubrzani privredni i društveni razvoj i rešavanje sadašnjih i budućih izazova.

Mala i srednja preduzeća (MSP) su “pokretačka snaga” savremenih privreda zbog doprinosu koji se ogleda u tehnološkim inovacijama, zapošljavanju, povećanju izvoza, dinamiziranju konkurenkcije, itd. Sposobnost MSP da inoviraju je od velikog značaja jer inovacije obezbeđuju konkurentsku prednost preduzeću, grani u kojoj posluju, kao i privredi u celini. Nova i postojeća inovativna MSP doprinose povećanju ukupne produktivnosti i konkurentnosti privrede, istiskujući manje efikasna preduzeća sa nižom produktivnošću¹. Inovacija je moćno sredstvo za nova mala preduzeća da uspešno uđu na tržište i promene postojeće stanje, a omogućava i postojećim

¹ Nikolić 2014

preduzećima da putem inovacija održe ili poboljšaju svoj položaj na tržištu. Inovativna MSP učestvuju u protoku znanja u okviru nacionalnih inovacionih sistema, sve manje kao pasivni korisnici znanja, a sve više kao značajan izvor znanja.

Globalizacija i razvoj privrede zasnovane na znanju pojednostavili su pristup informacijama i omogućili razvoj netehnoloških i socijalnih inovacija. Promene u poslovnom okruženju (povećanje broja tržišnih niša, promene u tehnologiji i razvoj koncepta otvorenih inovacija) smanjile su strukturne nedostatke MSP koje proističu iz njihove ograničene mogućnosti za primenu ekonomije obima, povećavajući značaj novih i malih preduzeća u inovacionom procesu. Inovativna MSP su postala najznačajniji razvojni potencijal savremene privrede. Međutim, zbog uslova u kojima posluju, nedovoljno podsticajnog poslovnog ambijenata koji nije u dovoljnoj meri prilagođen potrebama razvoja inovativnih MSP, veliki broj ovih poslovnih subjekata ne prepoznaje značaj razvoja inovacija ili nema potrebne uslove da u potpunosti realizuje svoj inovacioni potencijal.

Inovativna MSP susreću se sa brojnim problemima i preprekama, pre svega u pogledu finansiranja, dostupnosti rezultata aktivnosti istraživačkih institucija, pristupa međunarodnom tržištu, administrativnim barijerama i mogućnosti angažovanja kvalifikovanih kadrova i dr. Sve to stvara potrebu za sistemskim, dobro osmišljenim politikama i konkretnim programima podrške koji treba da omoguće malim i srednjim preduzećima da iskoriste svoj razvojni i inovacioni potencijal.

Takođe, postoji neravnometerna raspodela inovacija u okviru sektora MSP između malog broja visoko inovativnih MSP sa velikim potencijalom za rast i velikog broja malih i srednjih preduzeća koja nemaju izraženu inovativnu orijentaciju i veliki inovacioni potencijal. Zato u okviru politike podsticanja inovacija treba da postoji jasna razlika između ove dve grupe MSP, odnosno potrebno je razumeti i uvažiti njihovu različitost u uslovima poslovanja, načinima i motivima za inoviranje.

Porast broja malih i srednjih preduzeća u Srbiji nije praćen rastom inovativnosti koja bi obezbedila održivu konkurenčku poziciju sektora MSP. Zbog nivoa razvoja privrede Republike Srbije, mala i srednja preduzeća nisu u potpunosti iskoristila svoje razvojne potencijale. Najveći broj malih i srednjih preduzeća svoje poslovanje i konkurenčku prednost ne zasnivaju na inovacijama i stalnom unapređenju efikasnosti poslovanja. Zato se javlja potreba da se dosadašnji model razvoja privrede, a pre svega uloga, mesto i način podsticanja MSP unapredi, kako bi se povećala njihova inovativnost i konkurenčka moć i privrede u celini.

U prethodnom periodu pokrenuto je i uspešno realizovano više projekata koji su bili usmereni na izgradnju i unapređenje pojedinih elemenata infrastrukture za podršku razvoju inovacija i inovativnim MSP. Značajan deo mera je posvećen razvoju i jačanju elemenata poslovne inovacione infrastrukture (tehnološki inkubatori, industrijski zone i naučno-tehnološki parkovi), kao važnom elementu za razvoj inovativnih MSP, transfer tehnologije, znanja i inovativnih rešenja iz nauke u privrednu i komercijalizaciju rezultata naučnih istraživanja. Međutim, iako je poslovna inovaciona infrastruktura prepoznata kao važan instrument razvoja inovacija i inovativnih MSP u raznim razvojnim dokumentima, u Srbiji još nije izgrađen strateški i zakonski okvir koji uređuje njen razvoj. Finansiranje izgradnje i rada poslovne infrastrukture najčešće je zasnovano na ad hoc principu, bez obezbeđivanja sistemskog rešenja. Takođe je započeta realizacija različitih mera usmerenih na povezivanje nauke i privrede, poput aktivnosti na reorganizaciji naučno-tehnoloških instituta, osnivanja centara za transfer tehnologija i mreže tehnoloških brokera. Osnovan je Fond za inovacionu delatnost, čime je značajno unapređena podrška visokotehnološkim mladim preduzećima. Posebno su značajni projekti koji su usmereni na jačanje inovacionog sistema i promociju inovacija, a koji su u potpunosti ili najvećim delom finansirani sredstvima EU. Najznačajniji projekti čiji je cilj razvoj povoljnog okruženja za inovacije su: Projekat podrške inovacijama u Srbiji, Unapređenje konkurentnosti i inovativnosti MSP, Program integrisane podrške inovacijama, Program za razvoj i inovacije preduzeća Zapadnog Balkana, Inicijativa finansiranja rizičnim kapitalom na Balkanu i Mechanizam za podsticanje inovacija u jugoistočnoj Evropi. Pokrenuti su i realizovani i programi i instrumenti koji su umereni na direktnu pomoć MSP u razvoju i primeni inovacija: Mreža tehnoloških brokera Srbije, Mreža lokalnih info centara za inovacije, Program ranog razvoja, Program sufinansiranja inovacija. Pored projekata, mehanizama i instrumenata direktno usmerenih na razvoj i jačanje inovacija u MSP, pokrenuti su i projekti i instrumenti kojima nije primarni cilj razvoj inovativnosti, već indirektno podstiču razvoj inovacionih mogućnosti MSP. Neki od najznačajnijih projekata iz ove oblasti su: Podrška razvoju MSP u Srbiji, Projekat za razvoj konkurentnosti i promociju izvoza, Program podrške klaster menadžmentu, Uspostavljanje i promocija mentoring usluge za MSPP u zemljama Zapadnog Balkana i Evropska mreža preduzetništva.

U skladu sa napred eksplisiranim činjenicama, osnovni cilj ovog rada je da prikaže najznačajnije karakteristike politike razvoja inovativnih MSP u Republici Srbiji. Ovako definisanom cilju istraživanja prilagođena je struktura rada.

1. POLITIKA INOVACIJA REPUBLIKE SRBIJE

Prema međunarodno važećim kriterijumima, u Srbiji ne postoji organizovan sistem za podsticanje inovativnih aktivnosti preduzeća. Posledica toga je mali broj tehničkih i netehničkih inovacija, mali obim aktivnosti istraživanja i razvoja (IR), slaba povezanost subjekata u inovacionoj oblasti, nepostojanje efikasne inovativne mreže, mali obim istraživanja, niska konkurentnost i loša reputacija domaćih proizvoda, skromna podrška u finansijskom pogledu i infrastrukturi, mali broj laboratorija i drugih istraživačkih kapaciteta i dr. Nedovoljna pažnja i odsustvo adekvatnog ulaganja u dugoročne izvore rasta (obrazovanje, poslovnu i inovacionu infrastrukturu, IR i ostale izvore inovacija) smanjilo je produktivnost, konkurentnost, mogućnost za rešavanje savremenih društvenih, ekonomskih i ekoloških problema i dinamiku i perspektivu budućeg privrednog rasta Republike Srbije. Zato je neophodno jačanje, širenje i razvijanje nacionalnog inovacionog kapaciteta kroz politiku razvoja inovativnih MSP čime će se omogućiti ubrzani privredni i društveni razvoj i rešavanje sadašnjih i budućih izazova².

Politiku razvoja inovativnih MSP karakteriše složenost, višedimenzionalnost, dugoročna orijentacija, izražena potreba za koordinacijom i uključenost velikog broja učesnika (Asheim & Nauwelaers 2003; Nauwelaers & Wintjes 2000). Uspeh inovacione politike Republike Srbije u okviru Evropske unije podrazumeva stvaranje pametne i zajedničke inovacione strategije kojom bi se Srbija pridružila evropskim i međunarodnim naporima u savladavanju globalnih društvenih i ekonomskih izazova. Potrebno je stvaranje novog strukturnog funkcionalizma sa otvorenim sistemima koji će približiti društvo i institucije i preispitivanje dosadašnjeg iskustva u pogledu inovacija kako bi se pospešio njihov razvoj u okviru zemlje.³

Ocena kvaliteta inovacione politike u Srbiji može se videti iz Izveštaja „PRO INNO EUROPE“. U izveštaju se kao najznačajniji nedostaci inovacione politike u Srbiji navode:

- nedostatak saradnje između političkih institucija i nedostatak angažovanja poslovnih organizacija u određivanju prioriteta i instrumenata inovacione politike;

- istraživanja su retko osnova inovacija u preduzećima;

² Nikolić 2014

³ Henke 2012, str. 51

- doprinos privrede u finansiranju istraživanja i razvoja je nizak, uključujući i učešće privatnog kapitala;

- jačanju aktivnosti istraživanja u razvoja (IR) kao i razvoju inovacija nedostaje jaka saradnja subjekata unutar zemlje kao i na međunarodnom nivou,

- zemlja je „izvoznik“ ljudskog kapitala i u velikoj je opasnosti od gubitka stručnjaka i radne snage.⁴

Iz prethodnog izveštaja se vidi da su rezultati podsticanja unapređenja inovativnosti MSP u Srbiji ispod željenog i potrebnog nivoa i da su instrumenti podrške u okviru inovacione politike slabije razvijeni u odnosu na ekonomski vodeće zemlje Evropske unije.

Sa namerom sagledavanja i prepoznavanja prepreka koje stoje na putu realizacije efekata na osnovu korišćenja inovacija u kompanijama i privredi u celini, u tekstu koji sledi, korišćeni su podaci iz Izveštaja o globalnoj konkurentnosti (*The Global Competitiveness Report*) Svetskog ekonomskog foruma (*The World Economic Forum*). Model operiše sa više od 150 promenljivih, svrstanih u dvanaest stubova. Svaki od pomenutih stubova je takodje kompozitni indeks koji se formira kao ponderisani prosek podindikatora. Za nas je interesantan 12. stub GCI koji se odnosi na Inovacije.

U Tabeli 1 date su vrednosti 12. Stuba *Inovacije* i njegovih podindikatora za Republiku Srbiju i prosek evropskih zemalja u razvoju (Emerging and Developing Europe - CEE)⁵.

Zaostajanje u pogledu inovativnosti Srbije za zemljama CEE je evidentno kod većine sagledavanih parametara. Posebno je izraženo zaostajanje Srbije po kriterijumu *PCT patenti , aplikacije/million pop.*

Tabela 1: Vrednost GIK-a i stuba Inovacije (ocena 1-7) za 2014. godinu

	Sr-bija	Prosek evropskih zemalja u razvoju (CEE)
Globalni indeks konkurentnosti (GCI)	3.90	3.90
12. stub: Inovacije	2.89	2.95
• Inovacioni kapacitet	2.97	3.19
• Kvalitet naučno istraživačkih institucija	3.74	3.59

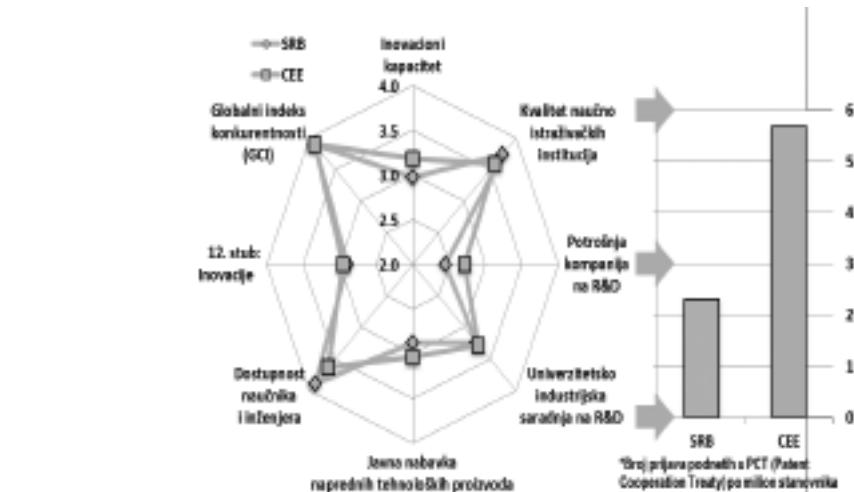
⁴ Kutlača 2011

⁵ Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Mađarska, Litvanija, Makedonija, Crna Gora, Rumunija, Srbija, Turska.

• Potrošnja kompanija na R&D	2.45	2.72
• Univerzitetsko industrijska saradnja na R&D	3.24	3.27
• Javna nabavka naprednih tehnoloških proizvoda	2.88	3.04
• Dostupnost naučnika i inženjera	3.88	3.63
• PCT patenti , aplikacije/million pop.*	2.31	5.71

Izvor: WEF (2014)

Slika 1: Komparativni prikaz vrednosti GIK-a i njegovih inovacionih indikatora za Srbiju i CEE



Izvor: Proračun autora prema Dataset WEF 2014

Uticaj inovacija na konkurentnost zemalja CEE i Srbije je mali. Nažalost i pored natprosečnih naučnih potencijala Srbije (koji se ogledaju u natprosečnim vrednostima parametra: *kvalitet naučno istraživačkih institucija i dostupnost naučnika i inženjera*) evidentan je veoma nizak nivo realnog inovacionog potencijala (koji se ogleda u *inovacionom kapacitetu, potrošnji kompanija na R&D, pa i javnim nabavkama visoko tehnoloških proizvoda*). Sve to rezultira veoma niskim nivoom broja realizovanih patenata u Srbiji čak i u odnosu na CEE prosek (posebno izdvojeno na Slici 1).

2. POLITIKA PODSTICANJA RAZVOJA INOVATIVNIH MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Srbija iako spada u zemlje sa veoma ograničenim mogućnosti za finansijsku podršku (pre svega iz javnih izvora) razvoja inovativnih MSP, javna podrška jačanju inovativnosti MSP trebalo bi da bude bolje osmišljena i dosledno realizovana. Nova politika razvoja inovativnih MSP mora da uspostavi bolje okvire, jednostavniju regulativu i podsticajnije tržište koje omogućava MSP i svim drugim učesnicima na tržištu da se u većoj meri uključe u razvoj novih znanja, inovacija i unapređenju ukupnog nacionalnog inovacionog kapaciteta. Politika podsticanja razvoja inovativnih MSP treba da pokrije širi fokus nego što je to do sada bio slučaj. Ona treba da obuhvati razne instrumente, mere i aktivnosti koji su povezani sa jačanjem inovacionih kapaciteta MSP, kao što su aktivnosti usmerene na promovisanje inovacija, jačanja svesti o potrebi za inovacijama, ohrabruvanje malih i srednjih preduzeća da više inoviraju, kreiranje klime koje podržava i podstiče nove inovacije, razvoja poljovnog okruženja koje podstiče razvoj preduzetništva i brzorastućih inovativno orijentisanih MSP, rešavanja finansijskih, administrativnih i tehničkih prepreka koje ograničavaju ili otežavaju inoviranje u malim i srednjim preduzećima, unapređenje u oblasti zaštite intelektualne svojine, razvoj preduzetničkih veština i znanja. Takođe je potrebno dalje pojednostavljenje, ubrzavanje i pojefinjenje birokratskih procedura (npr. razvojem sistema elektronske uprave), bolje usklađivanje zakona i propisa sa potrebama MSP, olakšavanje pristupa informacijama bitnim za poslovanje, podsticanje saradnje između malih i srednjih preduzeća i institucija i ustanova u oblasti visokog obrazovanja, istraživanja i razvoja, omogućavanje boljeg povezivanja i zajednički inovativni rad sa javnim i privatnim istraživačkim i naučnim institucijama, razrada mehanizama za obezbeđivanje finansijske podrške kojom će se finansirati uključivanje malih i srednjih preduzeća u realizaciju istraživačkih projekata, rešavanja problema koji se odnose na nedovoljni kapacitet MSP da koriste znanja stvorena u domaćim i stranim javnim i privatnim istraživanjima, kao i za podršku stvaranja i jačanja postojećih naučno-tehnoloških parkova, poslovnih inkubatora, inovacionih klastera i poslovno-tehnoloških centara, omogućavanje brzog i efikasnog širenja i prenosa rezultata istraživanja i inovacije i dr.

Takođe, osim ovih standardnih aktivnosti koje su usko vezane za jačanje inovativnosti u MSP dobra politika razvoja inovativnih malih i preduzeća trebalo bi da obuhvati i aktivnosti koje se odnose na: radikalniji razvoj

finansijskog tržišta kako bi bio u stanju da odgovarajuće isprati finansiranje inovacionih aktivnosti; strukturne reforme u obrazovnom sistemu, posebno kod obrazovanja za preduzetništvo kako bi se kod studenata (đaka) podstakla orijentacija ka stvaranju inovacija; razvoj preduzetničke kulture u pravcu preuzimanja rizika i razvoja preduzetničkih veština koje su potrebne za realizaciju inovativnih ideja; poresku reformu u cilju podsticanja inovativnih aktivnosti u preduzećima, reformu tržišta rada u pravcu prilagođavanja potrebama razvoja inovativnih MSP; razvoj efikasnog nacionalnog inovacionog sistema i uključivanja u regionalne i globalne inovacione sisteme i uspostavljanje mreže za efikasnu razmenu znanja i inovacija između različitih učesnika u inovacionom procesu, kako u zemlji tako i na nivou EU.

Nabrojane mere i aktivnosti koje karakterišu uspešne politike razvoja inovativnih MSP velikim delom obuhvaćene su postojećim zakonskim i strateškim dokumentima i u određenoj meri uspešno primenjene. Međutim, mere su primenjivane parcijalno, neplanski, često stihiski što je uticalo da budu realizovane sa različitim, najčešće veoma skromnim uspehom. Kod njihovog definisanja i sprovođenja izostao je dijalog između zainteresovanih strana i potrebna saradnja između predstavnika šire društvene zajednice, stručnjaka i preduzetnika (vlasnika i menadžera MSP) kako bi se stvorio konsenzus o potreboj sadržini politike podsticanja inovativnosti MSP i odredili prioriteti i dinamika njenog sprovođenja. Odsustvo jasne politike, dovelo je do nedovoljnog korišćenja postojećih inovacionih kapaciteta, iskustva i pomoći drugih zemalja koje su uspešno primenile politike iz ove oblasti. Zato je ukupan rezultat razvoja inovacija u Srbiji, posebno kod malih i srednjih preduzeća na niskom nivou i potrebno je uložiti velike napore kako bi se iskoristio pun inovacioni potencijal MSP u Srbiji.

3. STRATEGIJA RAZVOJA KONKURENTNIH I INOVATIVNIH MSP ZA PERIOD OD 2008. DO 2013. GODINE

Prvi značajan pokušaj dizajniranja celovite politike razvoja inovativnih MSP načinjen je 2008. godine donošenjem Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine kao osnovnog strategijskog okvira razvoja MSP u Republici Srbiji⁶. Ovim dokumentom precizirani su srednjoročni prioriteti i pravci za razvoj

⁶ Strategije razvoja konkurenčnih i inovativnih MSP za period od 2008. do 2013. godine je velikim delom zasnovana je na Aktu o malim preduzećima koji predstavlja zvaničan okvir politike razvoja MSP u EU.

preduzetništva i MSP u Srbiji. Iako se kao cilj strategije postavlja razvoj preduzetničke privrede zasnovane na znanju i inovativnosti koja stvara održiv, konkurentan i izvozno orijentisan sektor MSP, Strategija nije suštinski usmerena na jačanje i razvoj inovativnosti u malim i srednjim preduzećima, već na razvoj i jačanje konkurentnosti postojećih preduzeća bez većih ambicija za jačanje njihovih inovacionih potencijala. Na to ukazuju i pet stubova na kojima se zasniva Strategija⁷.

Slika 2: Pet stubova Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih MSP 2008 - 2013.



Ivor: autori na osnovu Strategije razvoja konkurentnih i inovativnih MSPP 2008-2013.

Inovativnost MSP u strategiji sagledava se u kontekstu stvaranja konkurenatske prednosti na izvoznim tržištima, čime je značajno sužen prostor za sveobuhvatnu i sistemsku pomoć razvoju inovacionih kapaciteta MSP. U skladu sa tim, u četvrtom stubu strategije (Konkurenatske prednosti MSP na izvoznim tržištima) navodi se da osnovne inovativne aktivnosti treba da budu usmerene na podizanje svesti o značaju kulture inoviranja, stvaranje inovativnih dostignuća, posebno kroz međusobno povezivanje MSP sa centrima znanja, uspostavljanje instrumenata finansijske podrške, formiranje kritične mase inovativnih MSP, poštovanje međunarodnih standarda i stvaranje uslova za internacionalizaciju inovacija. Tako se obuhvat elemenata politike razvoja inovativnih MSP, umesto da zauzmu centralno mesto u strategiji,

⁷ Grupa autora 2012, str. 58

stavljuju u uži kontekst internacionalizacije poslovanja domaćih MSP čime se značajno smanjuje njihova uloga i značaj u strategiji. Ovim na određeni način strategija dobija drugačiju orijentaciju, a aktivnosti i mere za podsticanje razvoja inovativnih MSP imaju tretman pomoćnih, to jest manje značajnih mera. Na to ukazuje i razrada mera i aktivnosti koje su date u četvrtom stubu strategije. Mere su podeljene u četiri modula: Razvoj kulture investiranja MSP u inovacije; Standardi i kontrola kvaliteta; Klasteri i poslovno povezivanje i Podrška izvozno orijentisanim MSP, pri čemu se samo mere iz prvog modula direktno odnose na politiku razvoja inovativnih MSP. U okviru prvog modula koji se odnosi na Razvoj kulture investiranja MSP u inovacije definisane su mere koje se odnose na unapređenje tehničkih i netehničkih inovacija u MSP; podršku ulaganjima u IKT; podršku učešću preduzeća u inovacionim programima naučno-istraživačkih organizacija i inovacionim programima EU. Iako je reč o merama kojima se neposredno utiče na razvoj inovativnih MSP, one su nedovoljne, nekompletne i sa ograničenim dometom. Ove mere bi trebalo da predstavljaju samo deo mnogo složenijeg sistema podrške u okviru nove politike razvoja inovativnih MSP.

Pored direktnе podrške razvoju inovativnih MSP u okviru mera definisanih u prvom modulu, u trećem modulu se mogu prepoznati komponente koje se odnose indirektno na politiku razvoja inovativnosti MSP, pre svega koje se odnose na razvoj klastera i poslovno povezivanje⁸. Klasteri su prepoznati kao način jačanja pre svega konkurentnosti MSP, a ne kao efikasno sredstvo za razmenu znanja i uspostavljanje inovacione saradnje između velikog broja MSP, naučnih institucija i ustanova (fakulteta i univerziteta, naučnih i istraživačkih instituta, laboratorija i dr.) i drugih subjekata čije aktivnosti mogu biti u funkciji razvoja inovativnih MSP. Zanemaruje se činjenica da se samo na osnovu rastuće inovativnosti može ostvariti održiva dugoročna konkurentska prednost kompanija i privrede u celini.

⁸ Bek et al. 2013

4. STRATEGIJA ZA PODRŠKU RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA, PREDUZETNIŠTVA I KONKURENTNOSTI ZA PERIOD OD 2015. DO 2020. GODINE

Preduslov za ostvarivanje održivog društveno-ekonomskog razvoja i uspešan završetak procesa evropskih integracija Republike Srbije je razvoj privrede, koja svoju dugoročnu konkurentnost gradi na privatnoj preduzetničkoj inicijativi, znanju, primeni novih tehnologija i inovativnosti.

Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine definiše okvir, ciljeve, prioritete i mere za unapređenje razvoja mikro, malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u ovom periodu. Moduli na kojima se temelji ovaj dokument su:

- unapređenje poslovnog okruženja;
- unapređenje pristupa izvorima finansiranja;
- kontinuirani razvoj ljudskih resursa;
- jačanje održivosti i konkurentnosti MSP i preduzetništva;
- unapređenje pristupa novim tržištima i
- razvoj i promocija preduzetničkog duha i podsticanje preduzetništva žena, mladih i socijalnog preduzetništva⁹.

Slika 3: Šest stubova Strategije za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća za period od 2015. do 2020. godine



Izvor: autori na osnovu Strategije za podršku razvoja MSPP i konkurentnosti 2015-2020.

⁹ Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti Reublike Srbije za period od 2015. do 2020. godine

Slab nivo inovativnosti preduzeća u Republici Srbiji ogleda se u malom obimu tehnoloških inovacija i slaboj saradnji nauke i privrede. Netehnološke inovacije, koje se odnose na unapređenje organizacije i marketinga, napredno korišćenje informativno-komunikacionih tehnologija i sl., takođe su u nedovoljnoj meri zastupljene u preduzećima. Visokoinovativna preduzeća, poput novoosnovanih visokotehnoloških preduzeća u oblasti informaciono-komunikacione tehnologije i kreativnih industrija, nedovoljno su podržana. Kreativne industrije predstavljaju industrije zasnovane na individualnoj kreativnosti, veštinama i talentu, koje poseduju potencijal za akumulaciju prihoda (dobiti, bogatstva) i (otvaranje) novih radnih mesta putem stvaranja i eksploatacije različitih oblika intelektualne svojine (u daljem tekstu: kreativne industrije).

Posebne dimenzije inovativnosti, gledano u širem kontekstu, odnose se na podršku razvoju eko-inovacije i zelene ekonomije odnosno pretvaranje izazova zaštite životne sredine u poslovnu šansu. Unapređenje energetske efikasnosti i efikasnosti korišćenja resursa, kao sastavni deo brige o životnoj sredini, postao je važan zahtev savremenog poslovanja.

U narednom periodu, veoma je važno izgraditi i ojačati kapacitete nacionalnog inovacionog sistema u celini koji će na efikasan način omogućiti povezivanje nauke i privrede i pružiti podršku visokoinovativnim MSP, omogućiti veće korišćenje sredstava iz programa EU raspoloživih za ove namene i podstići preduzeća da inovativno razmišljaju. Takođe, potrebno je pružiti podršku za eko-inovacije, unapređenje energetske efikasnosti i efikasnosti korišćenja resursa u MSP i razvoj inovativnih preduzetničkih poduhvata u oblasti kreativnih industrija.

ZAKLJUČAK

U prethodnom periodu, učinjeni su određeni napor da se nepovoljna situacija u pogledu uslova za inoviranje promeni. Pored toga što je donet veći broj zakonskih i podzakonskih akata koji regulišu ovu oblast, usvojeno je nekoliko strategija i programa, koji bi trebalo, direktno ili indirektno da unaprede razvoj inovativnosti u privredi. U strategiji razvoja MSP, inovativnost se sagledava u kontekstu stvaranja konkurentske prednosti na izvoznim tržištima, čime je značajno sužen prostor za sveobuhvatnu i sistemsku pomoć MSP da unaprede inovacione kapacitete. Značajan napredak napravljen je donošenjem Zakona o inovacionoj delatnosti, u kome su postavljeni ciljevi

i obezbedeni sistemski uslovi za stvaranje, razvoj i primenu inovacija u Srbiji. Zakon predviđa mogućnost usvajanja programa inovacione delatnosti putem kojih će se podržavati razvoj inovativnih proizvoda i usluga, podsticati primena i komercijalizacija naučno-istraživačkog rada, pružati podrška i unapredijevati primena savremenih tehnologija, olakšavati i ubrzavati izgradnja infrastrukturnih inovacionih organizacija i drugih elemenata inovacione infrastrukture. Definisan je i način finansiranja inovacione delatnosti, predviđena je mogućnost davanja poreskih, carinskih i drugih olakšica ili oslobođanja od obaveza plaćanja za pravna i fizička lica koja primenjuju savremene tehnologije, stvaraju i stavljuju u promet inovativne proizvode i usluge, realizuju patente ili finansijski pomažu razvoj inovacione delatnosti, kao i druge podsticajne mere. Takođe je data mogućnost da se inovativnim preduzećima, a posebno inovativnim MSP, omoguće i posebne podsticajne mere u obliku subvencija, depozita i refundiranja depozita, kako bi se unapredila i ubrzala njihova inovativna aktivnost. Donošenjem ovog zakona, definisane su neke od osnovnih prepostavki za podsticanje inoviranja i prepoznata je uloga i značaj inovativnih MSP. Međutim, njegova primena kroz različite programe nije rezultirala značajnim rastom inovacionih aktivnosti u MSP i privredi.

Mala i srednja preduzeća imaju ograničene mogućnosti da samostalno razvijaju inovacione ideje i uspešno ih komercijalizuju na tržištu. U Srbiji tek svako sedmo MSP sprovodi inovativne aktivnosti, a svako četrnaesto ostvaruje inovativnu saradnju sa drugim preduzećima ili institucijama. Zato je neophodno da na nivou privrede postoji razvijen efikasan sistem instrumenata, mehanizama, organizacija i institucija koje omogućavaju, pomažu i olakšavaju MSP da uspešno inoviraju. Empirijska istraživanja pokazuju da su najznačajnija ograničenja vezana za nepostojanje zaokružene i efikasne poslovne inovacione infrastrukture (nerazvijenost svih elemenata i nedovoljan kapacitet i efikasnost postojećih elemenata) i nedekvatnog, nepovoljnog i nedovoljno razvijenog sistema finansiranja inovacionih aktivnosti MSP.

DEVELOPMENT POLICY OF INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN SERBIA

Abstract

The fast-growing innovative SMEs are a growth engine of the contemporary economy, because they to a great extent determine the dynamism of economic growth, new employment, creating new values, strengthening competitiveness and ability to meet economic needs. However, innovation activity is risky, complex and costly activity with significant uncertainty in return on investment. Therefore there is a need for government involvement in encouraging innovation and development of innovative SMEs. The most developed countries create policy to encourage innovative SMEs, thereby directing resources, removing restrictions, developing business infrastructure and creating a business environment that facilitates and encourages SMEs to be innovative in their operations. The policy of encouraging SMEs is part of a consistent economic policy and is characterized by complexity, multidimensionality, long-term orientation and a large number of participants. According to the internationally accepted criteria, Serbia does not have an efficient system for encouraging innovation activities of enterprises and development of fast-growing innovative enterprises. Consequently, Serbia has a small number of innovative fast-growing enterprises, a small number of technological and non-technological innovations, a small extent of R&D activities, poor connectivity among participants in the innovations, lack of an efficient innovation network, underdevelopment of research capacities, low competitiveness and poor quality of domestic products. Low innovativeness leads to low competitiveness and slow development of enterprises and the economy as a whole. Therefore it's necessary to strengthen, expand and develop the national innovation potentials through the development of policies to encourage innovative SMEs. This will enable accelerated economic and social development of Serbia and solving of complex economic, social and political problems.

Key words: innovation, small and medium-sized enterprises (SMEs), development policy, national innovation system

LITERATURA

Asheim, B. T., & Nauwelaers, A., 2003. *Regional Innovation Policy for Small & Medium Enterprises*. Edward Elgar Publishing.

Bek, M. A., Bek, N. N., Sheresheva, M. Y., & Johnston, W. J., 2013. Perspectives of SME innovation clusters development in Russia. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 28(3), 240-259.

Grupa autora, 2012. *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2011. godinu*, MFP, MRRS, NARR, Beograd.

Henke, J., 2012. Da li je inovaciona politika Srbije spremna za Članstvo u Evropskoj uniji, *Inovacije i preduzetništvo: alati za uspeh na tržištu EU - Zbornik radova*, Univerzitet Singidunum, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju i Centar za promociju nauke, Beograd, 50-64.

Kutlača Đ., 2011. *Mini Country Report/Serbia*; PRO INNO EUROPE.

Nauwelaers, C., & Wintjes, R. J. M., 2000. *SME policy and the regional dimension of innovation: towards a new paradigm for innovation policy?*. MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.

Nikolić, M., 2014. Inovativnost malih i srednjih preduzeća i njihov uticaj na privredni razvoj Republike Srbije, (doktorska disertacija), Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.

Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti Republike Srbije za period od 2015. do 2020. godine, 2015. Beograd.

WEF, 2014. *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva

Zakon o inovacionoj delatnosti - *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 110/2005, 18/2010, 55/2013

TROŠKOVI ENERGIJE U MALOPRODAJI

Radojko Lukić*

rlukic@ekof.bg.ac.rs

Dejan Molnar*

dejanmolnar@ekof.bg.ac.rs

Rezime

Troškovi energije su vrlo značajna determinanta performansi ukupne ekonomije, svih delatnosti, što znači i trgovine, kao i pojedinačnih preduzeća. Zbog toga se oni u poslednje vreme sve više analiziraju u kontekstu održivog razvoja i uticaja koji imaju na performanse privrede, pojedinačnih sektora i preduzeća. Korišćenje energije iz obnovljivih izvora može biti značajan faktor smanjenja troškova energije, te povećanja profitabilnosti privrede, sektora i preduzeća. Polazeći od toga u ovom radu se posebno istražuje problematika energetske efikasnosti u delatnosti trgovine, sa posebnim osvrtom na maloprodaju. Imajući u vidu ekonomske karakteristike sektora trgovine (učešće u bruto domaćem proizvodu, broju zaposlenih i dodatoj vrednosti) može se zaključiti da je njen uticaj na ukupnu energetsku potrošnju u privredi i, posebno, u uslužnom sektoru značajan. Istraživanjem na primeru brojnih globalnih maloprodajnih kompanija je utvrđeno, a to je i u ovom radu potvrđeno, da se povećanjem energetske efikasnosti može znatno poboljšati profitabilnost sektora trgovine, odnosno maloprodaje. To se posebno ostvaruje većim učešćem energije iz obnovljivih izvora u ukupnoj finalnoj potrošnji energije u sektoru trgovine (tj. u maloprodaji).

Ključne reči: energetska intenzivnost, obnovljivi izvori energije, upravljanje energijom, zelena energija, finalna energetska potrošnja

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

UVOD

U poslednje vreme troškovi energije su, smatra se, kako u teoriji tako i u praksi, na svim organizacionim nivoima (zemlja, sektor, preduzeće, kategorija proizvoda) vrlo značajna determinanta performansi. Polazeći od toga, u ovom radu se istražuje uticaj efikasnog upravljanja troškovima energije na performanse sektora trgovine, posebno trgovine na malo (maloprodaje), trgovinskog preduzeća, prodavnice i kategorije proizvoda.

Vrlo je bogata literatura iz opšte problemetike energetske efikasnosti. Međutim, oskudna je literatura koja je posvećena specifičnostima i faktorima efikasnog upravljanja troškovima energije u sektoru trgovine, odnosno trgovine na malo¹. Upravo je to razlog što je u centru pažnje istraživanja u ovom radu situacija u Srbija u pomenutoj oblasti.

Cilj ovog rada je da se što detaljnije prouče specifičnosti, faktori i mere efikasnog upravljanja troškovima energije u cilju povećanja profitabilnosti u sektoru trgovine na malo. Poznavanje opšte i specifične problematike upravljanja troškovima energije je fundamentalna prepostavka za njihovo smanjenje u konkretnom trgovinskom preduzeću za promet robe na malo.

U kontekstu primarne hipoteze istraživanja da su troškovi energije ključna determinanta profitabilnosti, ukazuje se na značaj i moguće načine za smanjenje troškova energije u cilju povećanja profitabilnosti trgovinskih preduzeća na malo. Pri tom je akcenat stavljen na potencijalne efekte održive, odnosno "zelene" energije u trgovini na malo.

Osnovna metodologija istraživanja tretirane problematike u ovom radu je zasnovana na komparativnoj analizi troškova energije u trgovini na malo po pojedinim preduzećima, vrstama prodavnica i kategorijama proizvoda. Takav način istraživanja pruža relevantne informacije za unapređenje efikasnosti upravljanja troškovima energije u trgovini na malo na svim organizacionim nivoima, posebno na nivou preduzeća, prodavnice i kategorije proizvoda.

Za potrebe pisanja ovog rada prikupljeni su empirijski podaci iz različitih uporedivih izvora. Na osnovu njih su izvršeni odgovarajući statističko-matematički proračuni u skladu sa predmetom, ciljem i karakterom istraživanja u ovom radu.

Ograničenje istraživanja uticaja efikasnog upravljanja troškovima energije na profitabilnost u sektoru trgovine na malo se ogleda u tome što

¹ Vidi: Lukić, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 (a,b,c,d), 2016.

još uvek nije razvijena odgovarajuća statistika troškova energije u trgovini, trgovini na malo, na svim organizacionim nivoima koji su predmet analize (zemlja, podsektori trgovine, preduzeće, vrste prodavnica i kategorije proizvoda), kao i tome što podaci nisu u potpunosti uporedivi s obzirom na različite izvore iz kojih su prikupljeni. Ipak, doprinos ovoga rada se ogleda u tome što u teorijsko-metodološkom i empirijskom pogledu pruža osnovu za dalja istraživanja ove problematike i za unapređenje (razvojem i primenom odgovarajućih programa uštede troškova energije) efikasnosti upravljanja troškovima energije u konkretnom trgovinskom preduzeću na malo. To se posebno odnosi na trgovinska preduzeća na malo iz Srbije u kojima je nizak nivo efikasnosti upravljanja troškovima energije u odnosu na razvijene zemlje tržišne ekonomije.

1. ZNAČAJ I FAKTORI VELIČINE I STRUKTURE TROŠKOVA ENERGIJE U MALOPRODAJI

Troškovi energije su vrlo značajna kategorija u trgovini na malo. Na to ukazuju brojne studije, odnosno raspoloživi empirijski podaci. U maloprodajnim objektima u SAD svake godine se potroši 20 milijardi dolara energije. Bazirano na ovoj potrošnji energije, sa povećanjem energetske efikasnosti (zamenom postojeće tehnologije novom, te primenom drugih energetskih programa ušteda) u maloprodaji se može godišnje uštediti i do 15%, tj. i do 3 milijarde dolara energije². *Energija je značajana komponenta ukupnih operativnih troškova (troškova poslovanja) u maloprodaji. Smanjenje troškova energije u maloprodaji za 10% jednako je povećanju prodaje za 8% po kvadratnom metru. Primena odgovarajućih programa za efikasno upravljanje energijom (tj. troškovima energije), odnosno najbolje prakse održivog razvoja, može se znatno, kao posledica smanjenja troškova energije (10 – 30%), povećati profitabilnost u maloprodaji³. Sve u svemu, efikasno upravljanje energijom znatno povećava prinos na investicije u maloprodaji.*

Prema studiji *US Department of Energy's Pacific Northwest National Laboratory* u postojecim komercijalnim objektima se može uštediti između 10 i 20% utrošene energije. Studija *The United States Environmental Protection Agency report "Sector Collaborative on Energy Efficiency Accomplishments and Next Steps"* identificuje potencijalne uštede u supermarketima do 21%,

² Jamieson (2014).

³ Jamieson and Hughes (2013).

a u klasičnim prodavnicama do 41%. U načelu, efikasnijim upravljanjem energijom u maloprodaji redukcija potrošnje energije može biti i do 30%. To se preko smanjenja ukupnih operativnih troškova pozitivno odražava na povećanje profita imajući u vidu, pri tome, činjenicu da troškovi energije učestvuju u ukupnim operativnim troškovima u maloprodaji sa oko 5,5%. Kao što je opšte poznato, maloprodavci pretežno posluju sa 4% profita, tako da se sa redukcijom troškova energije za 15% povećava profit sa 4% na 4,7%, odnosno za 18,7%⁴.

Troškovi energije su, kao što to pokazuju raspoloživi empirijski podaci iz različitih izvora, značajna komponenta ukupnih operativnih troškova u maloprodaji. Troškovi energije u pogledu strukture su različiti u maloprodaji prehrambenih i neprehrambenih proizvoda. U maloprodaji hrane od ukupne energetske potrošnje 82% se odnosi na električnu energiju, a 18% na prirodni gas i ostala tečna goriva. Prosečna energetska potrošnja po kvadratnom metru prodajne površine je 51,3 kWh. U sektoru maloprodaje hrane struktura potrošnje energije je sledeća: rashladivanje 48%, osvetljenje 18%, grejanje, ventilacija i klimatizacija 20% i ostalo 14%. Za razliku od prehrambene, struktura potrošnje energije u neprehrambenoj maloprodaji je sledeća: osvetljenje 50%, grejanje, hlađenje i klimatizacija 40% i ostalo 10%. S obzirom na potrebe za rashlađivanjem, grejanjem, ventilacijom i klimatizacijom (posebno u uslovima značajnih globalnih klimatskih promena, kakve su danas) maloprodavci hrane potroše, dakle, tri puta više energije za te svrhe nego maloprodavci neprehrambenih proizvoda⁵. Prema tome, u cilju smanjenja ukupnih operativnih troškova, odnosno povećanja profitabilnosti u maloprodaji hrane u centru pažnje analize energetske efikasnosti treba da budu odnosne kategorije troškova energije.

Kategorija proizvoda je značajna determinanta veličine i strukture troškova energije u maloprodaji. Pored kategorije proizvoda, na veličinu i strukturu troškova energije u trgovini na malo utiču brojni specifični kontrolisani i “nekontrolisani” faktori na koje ćemo se ukratko osvrnuti u daljim izlaganjima tretirane problematike.

Globalne klimatske promene utiču na troškove energije u svim sektorima, što znači i u trgovini. Tako, na primer, zagrevanje planete za 1° C (1.8°F) zahteva određeno hlađenje što povećava troškove energije za oko 5-20%⁶. Povećanje energetske efikasnosti u maloprodaji smanjuje rizik

⁴ Jamieson (2014).

⁵ Ibid.

⁶ Jamieson (2014).

povećanja troškova energije. To se pozitivno odražava na ukupne operativne troškove i profit u maloprodaji.

Na troškove energije u maloprodaji bitno utiče *veličina prodavnice* (tj. objekta). Potrošnja energije po pojedinim veličinama prodavnica je, prema jednom istraživanju, sledeća: male površine do 5.000 m² - 1,42 dolara/m², srednje površine do 50.000 m² - 0,9 dolara/m², i velike površine preko 50.000 m² - 1,40 dolara/m².⁷ S obzirom na visoku potrošnju energije u malim i “big-box” prodavnicama, one su, u kontekstu upravljanja energijom, vrlo atraktivne sa stanovišta redukcije troškova energije. Pri tome, moraju se primeniti specijalizovane strategije u domenu kontrole potrošnje energije u pomenutim vrstama prodavnica. U “big-box” prodavnicama najveći deo potrošnje energije (preko 50%) se odnosi na osvetljenje i hlađenje. U malim prodavnicama kontrola potrošnje energije mora biti znatno efikasnija nego u velikim, u kojima se posebno moraju kontrolisati sistemi za osvetljenje i grejanje, ventilaciju i klimatizaciju. Zbog ograničenosti (nedovoljne moći) sistema efikasne kontrole potrošnje energije u malim prodavnicama potencijalna redukcija je moguća samo u iznosu 3-10%. U velikim prodavnicama se potrošnja energije, s obzirom na visok nivo efikasne kontrole, može reducirati u iznosu 20-30%. To zavisi, pored ostalog, od inicijative za zamenu postojeće novom efikasnijom energetskom opremom, kao i od starosti objekata i njihove energetske efikasnosti⁸.

Veličina, starost i lokacija objekta su vrlo značajne determinante troškova energije u maloprodaji. Mali objekti imaju visoke troškove energije po kvadratnom metru. Starost objekta utiče na troškove energije, i objekti izgrađeni posle 1960. godine su energetski neefikasni.

U poslovanju trgovinskih preduzeća se sve više primenjuje koncept *održivog razvoja* u cilju poboljšanja performansi. Primena je svakako različita po pojedinim maloprodajnim formatima (tj. prodavnicama). Uopšte uzev, znatno je veća u hipermarketima nego u klasičnim prodavnicama⁹. Globalni (vodeći) maloprodavci teže ka redukciji troškova i povećanju brenda lojalnosti. Tzv. “održivi napor” vode ka redukciji troškova i rizika, te ka povećanju lojalnosti brendu. *Održivi brendovi* su izuzetno prihvatljivi na tržištu i znatno utiču na povećanje prodaje¹⁰. U kontekstu primene koncepta održivog razvoja u trgovini (na malo) veliki značaj se pridaje upotrebi energije iz *obnovljivih*

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

⁹ Vijayan et al. (2014).

¹⁰ Jamieson and Hughes (2013).

izvora (tzv. "zelene" energije). Različiti su troškovi korišćenja tradicionalnih i održivih izvora energije. S obzirom na to, optimizacijom strukture izvora potrošnje energije može se u velikoj meri uticati na iznos ukupnih troškova energije kao faktora performansi u trgovini, tj. trgovini na malo.

Struktura troškova energije zavisi i od vrste maloprodajnog poslovanja, tj. kategorije proizvoda. Tipična energetska potrošnja u maloprodaji (iskazano u kWh 7 m²/godišnje) je: neprehrambeni maloprodavci 167-500, maloprodavci hrane 695-945, i šoping centri 333-390. Struktura potrošnje energije u neprehrambenoj maloprodaji (tj. u prodavnici odeće) je sledeća: grejanje, ventilacija i klimatizacija 50%, osvetljenje 40% i ostalo 10%. U prehrambenoj maloprodaji (tj. u supermarketu) struktura potrošnje energije je sledeća: rashlađivanje 50%, grejanje, ventilacija i klimatizacija 25%, osvetljenje 15%, i priprema hrane/kancelarije 10%¹¹. Prema tome, u neprehrambenim maloprodajnim objektima primarne kategorije troškova energije su osvetljenje, grejanje, ventilacija i klimatizacija. U prehrambenim maloprodajnim objektima najveći deo troškova energije se odnosi na rashlađivanje. Troškovi energije su, sa svoje strane, determinanta cene hrane. Istraživanjem je utvrđeno da oni umereno utiču na maloprodajnu cenu hrane¹².

Energetski i održivi ciljevi globalnih (vodećih) maloprodavaca su sledeći: praćenje internih pokazatelja (energija, resursi, gubitak, uskladivanje sa dobavljačima); poboljšanje (intenziviranje) komunikacije održivih napora kroz veb-sajtove, internet i društvene mreže; interno izveštavanje o pokazateljima održivog razvoja, sa povećanom orientacijom (evolucijom, tendencijom) na eksterno izveštavanje; fokusiranje na redukciju potrošnje energije; razvoj multi-godišnjeg strategijskog planiranja i utvrđivanje strategijskih ciljeva; identifikovanje rizika u lancu snabdevanja, praćenja i izveštavanja o dobavljačima (snabdevačima) energije¹³.

Sve u svemu, troškovi energije su značajna determinanta poslovnih performansi u maloprodaji. Tako, na primer, prema procenama *Carbon Trust* smanjenje troškova energije za 20% utiče na povećanje prodaje za 5% u maloprodaji¹⁴. Brojni faktori utiču na troškove energije u maloprodaji. Njihovom

¹¹ Resource efficiency for the Retail Sector, Green Business, Clean Technology Centre, Cork Institute of Technology, 2014, <http://greenbusiness.ie/wp-content/uploads/2012/11/Retail-Guide-NEW-Web-version.pdf>. (Pristupljeno: 09.06.2016.).

¹² Charlebois (2014).

¹³ Jamieson and Hughes (2013).

¹⁴ Prema: 25-in-5: BRC launches new initiative to stimulate retailer energy efficiency, <http://www.edie.net/news/6/BRC-initiative-launched-to-stimulate-energy-efficiency-in-retail-sector/>. (Pristupljeno: 09.06.2016.).

efikasnom kontrolom mogu se, dakle, značajno sniziti troškovi energije i time povećati profit u maloprodaji. Značajne energetske uštede u maloprodaji se osvaruju: poboljšanjem strukture objekata u pogledu energetske efikasnosti, sve većim korišćenjem savremene energetski efikasnije tehnologije i razvojem i primenom posebnih programa za efikasniju potrošnju energije. Sa efektima koncepta upravljanja energijom, programima za redukciju troškova energije, (u kontekstu toga posebno "zelenom" energijom), treba da budu upoznati svi zaposleni, poslovni partneri i potrošači, jer se tada ostvaruju daleko veće energetske uštede. Pri tome treba imati u vidu činjenicu da smanjenje troškova energije za 10%, slično kao i marže, prouzrokuje povećanje prodaje za 8% po kvadratnom metru¹⁵.

U osnovi postoje dva načina za smanjenje troškova energije. To su snižavanje cena električne energije, gasa i drugih goriva i/ili smanjenje količine potrošnje energije. Redukcija cene energije se ostvaruje razvojem konkurenčnih cena, izbegavanjem plaćanja penala i promenom vrste korišćene energije. Redukcija količine potrošnje energije se postiže identifikovanjem energetskih korisnika, povećanjem brige (savesnosti) osoblja u vezi sa potrošnjom energije i efikasnijim upravljanjem energijom (kod neposrednih korisnika). Ilustracije radi, ako informaciona tehnologija troši više od 15% energije noću, tada treba koristiti noćnu tarifu.

2. ZNAČAJ KORIŠĆENJA “ZELENE ENERGIJE” U MALOPRODAJI

U poslednje vreme, zbog ekonomskog značaja, u svim maloprodajnim kompanijama se sve više koristi tzv. "zelena energija". U Tabeli 1. je prikazano deset najvećih maloprodavaca prema učešću "zelene energije" u ukupnoj potrošnji energije. Korišćenje "zelene energije" pozitivno se odražava na njihove performanse.

¹⁵ Jamieson and Hughes (2013).

Tabela 1. Učešće “zelene energije” u ukupnoj potrošnji energije odabranih maloprodavaca

Maloprodavac	Godišnje korišćenje “zelene energije” (kWh)	Učešće “zelene energije” u ukupnom korišćenju električne energije (%)	Izvori “zelene energije”
<i>Koh's Department Stores</i>	1,429,749,630	104%	Solar
<i>Starbucks</i>	696,982,000	69%	Vetar
<i>Wal-Mart Stores, Inc.</i>	314,843,272	16%	Solar, Vetar
<i>H&M</i>	171,632,065	100%	Različiti
<i>Ahold USA</i>	157,567,165	8%	Solar
<i>Best Buy</i>	108,874,000	14%	Različiti
<i>REI</i>	67,263,234	101%	Biogas, Biomas-a, Mali hidro, Solar, Vetar
<i>The Estee Lauder Companies Inc.</i>	63,385,653	89%	Solar, Vetar
<i>H-E-B Grocery Company</i>	59,000,000	4%	Vetar
<i>Sundance Square</i>	30,334,826	46%	Vetar

Izvor: Top 30 Retail / Green Power Partnership / US EPA (<http://www3.epa.gov/greenpower/toplists/top30retail.htm>) (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Kao što je poznato, u poslednje vreme svi globalni maloprodavci sve više primenjuju najbolju praksu održivog razvoja¹⁶. U tom kontekstu značajna pažnja se pridaje upravljanju energijom. To se svakako pozitivno odražava na njihove ukupne performanse.

¹⁶ Ayding (2015).

3. TROŠKOVI ENERGIJE ODABRANIH MALOPRODAVACA

Upravljanje energijom se razlikuje kod pojedinih globalnih malopravaca. U daljim izlaganjima tretirane problematike ćemo se osvnuti na one maloprodavce sa najboljom praksom i iskustvom u pogledu održivog razvoja, odnosno u pogledu upravljanja energijom.

3.1. Upravljanje troškovima energije u kompaniji IKEA

U kompaniji IKEA sve veći značaj se pridaje konceptu održivog razvoja. Ciljevi održivog razvoja kompanije IKEA su: korišćenje solarnog energetskog sistema, korišćenje održivog materijala u proizvodnji i poboljšanje kvaliteta života zaposlenih i kupaca. U kompaniji IKEA značajna pažnja se pridaje smanjenju troškova energije i emisije ugljen dioksida u vezi sa potrošnjom energije (Tabela 2).

Tabela 2. Učešće energije iz obnovljivih izvora u ukupnoj potrošnji energije u kompaniji IKEA

	2013.	2014.	Cilj
Učešće energije iz obnovljivih izvora u ukupnoj potrošnji energije (%)	37%	42%	70% u 2015. godini i 100% u 2020. godini
Smanjenje emisije ugljen dioksida po osnovu sopstvenog poslovanja (%), (poređenje sa 2010. god i iskazano u odnosu na prodaju)	19%	24%	50% u 2015. godini
Smanjenje emisije ugljen dioksida u sklopu poslovanja sa dobavljačima (%), (poređenje sa 2012. god)	0	11,4%	20% u 2015. godini

Izvor: IKEA Group Sustainability Report FY14 (http://www.ikea.com/ms/en_US/pdf/sustainability_report/sustainability_report_2014.pdf) (Pristupljeno: 09.06. 2016.).

U kompaniji IKEA planirano učešće iz obnovljivih izvora energije u ukupnoj potrošnji energije u 2015. godini iznosi 70%, a u 2020. godini čak 100%. Isto tako, planirano smanjenje emisije ugljen dioksida po osnovu sopstvenog poslovanja u 2015. godini je 50%. Očekuje se da će redukcija emisije ugljen dioksida po osnovu poslovanja sa dobavljačima u 2015. godini iznositi 20%. U perspektivi će se sve ovo svakako pozitivno odraziti na ukupnu profitabilnost kompanije IKEA.

3.2. Upravljanje troškovima energije u kompaniji COSTCO

U kompaniji COSTCO se poklanja značajna pažnja efikasnom upravljanju troškovima energije, tj. njihovoj redukciji i, u kontekstu toga, redukciji emisije ugljen dioksida. U Tabeli 3. je prikazana dinamika redukcije emisije ugljen dioksida u ovoj kompaniji za period 2009 – 2013. godina.

Tabela 3. Emisija ugljen dioksida u kompaniji COSTCO, 2009 – 2013.

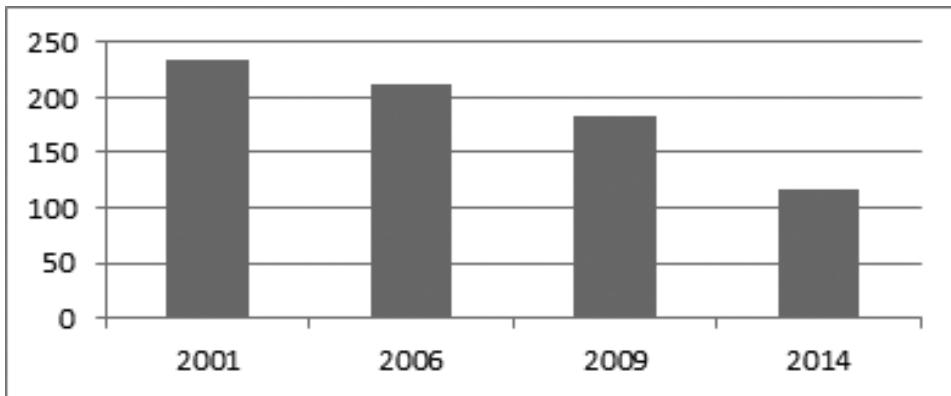
	tCO2e	Godišnji rast	tCO2e/Prodaja
2009.	1,521,968		2,3%
2010.	1,560,785	2,6%	2,2%
2011.	1,550,443	-0,7%	1,9%
2012.	1,549,519	-0,1%	1,7%
2013.	1,663,953	7,4%	1,8%

Izvor: Costco Wholesale Sustainability Report 2015 (phx.corporate-ir.net/External.File?item...t=1) (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Podaci iz Izveštaja o održivosti veleprodaje¹⁷ u ovoj kompaniji svedoče o tome da je u periodu od 2001. do 2014. ostvareno smanjenje potrošnje električne energije za potrebe osvetljenja za 50% (videti Sliku 1.). Povećana je i energetska efikasnost grejanja, ventilacije i hlađenja za 25%. U porastu je korišćenje fotonaponskih sistema u kompaniji, a sve se to pozitivno odražava na njene ukupne poslovne performanse.

¹⁷ Costco Wholesale Sustainability Report 2015 (phx.corporate-ir.net/External.File?item...t=1) (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Slika 1. Redukcija troškova osvetljenja u kompaniji COSTCO



Izvor: *Costco Wholesale Sustainability Report 2015* (phx.corporate-ir.net/External.File?item...t=1)

U kompaniji COSTCO povećana je i energetska efikasnost u vezi sa HVAC (grejanjem, ventilacijom i klimatizacijom) za 25%. To je ostvareno većim korišćenjem solarnih sistema (Solar PV - Photovoltaic Systems).

3.3. Upravljanje troškovima energije u kompaniji Walmart

U kompaniji Walmart se, kao i kod njenih značajnijih konkurenata, posvećuje velika pažnja održivom razvoju u cilju permanentnog poboljšanja poslovnih performansi. Cilj je da se dugoročno ostvare sledeći planovi: 100% korišćenja energije iz obnovljivih izvora, nula gubitaka i prodaja proizvodi koji odgovaraju potrošačima i okruženju. U kompaniji Walmart je prisutan rastući trend učešća energije iz OIE u ukupnoj potrošnji energije (Tabela 4.), ubrzano se zamenuje postojeća sa novom znatno efikasnijom energetskom instalacijom, elektricitet se 26% koristi od obnovljivih izvora energije, i učešće obnovljive energije u ukupnoj energetskoj poptrošnji je 21% (Walmart – 2015 Global Responsibility Report).

Tabela 4. Ukupna energija iz obnovljivih izvora (GWh) u kompaniji Walmart (2011 – 2015).

	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Ukupna obnovljiva energija (GWh)	640	1,200	1,080	2,250	3,021

Izvor: Walmart – 2015 Global Responsibility Report (<http://cdn.corporate.walmart.com/f2/b0/5b8e63024998a74b5514e078a4fe/2015-global-responsibility-report.pdf>) (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Značajna pažnja u kompaniji Walmart se posvećuje redukciji emisije ugljen dioksida. U Tabeli 5. su prikazani emisija ugljen dioksida i maloprodajna površina u kompaniji Walmart za period 2005 – 2013. godina. Iz tabele se jasno vidi da je poslednjih godina u kompaniji Walmart prisutna tedencija manje emisije ugljen dioksida u vezi sa energetskom potrošnjom.

Tabela 5. Emisija ugljen dioksida i maloprodajna površina u kompaniji Walmart,

2005 – 2013 .godina

	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Emisija ugljen dioksida (u milionima tona CO ₂ e)	740	805	867	921	952	985	1,037	1,072	1,102
Maloprodajna površina (u milionima kvadratnih metara)	18,9	19,3	20,1	20,8	20,3	20,6	20,8	20,12	20,10

Izvor: Walmart – 2015 Global Responsibility Report (<http://cdn.corporate.walmart.com/f2/b0/5b8e63024998a74b5514e078a4fe/2015-global-responsibility-report.pdf>) (Pristupljeno: 09.06. 2016.).

Generatori (tj. izvori) emisije ugljen dioksida u kompaniji Walmart su: snabdevanje energijom (72,0%), rashladni uređaji (12,0%), transport goriva (8,5%), goriva na “licu mesta” (8%), i mobilni uređaji (0,1%)¹⁸. Kontinuirano poboljšanje ukupne energetske efikasnosti pozitivno se odražava na profitabilnost kompanije Walmart.

¹⁸ Walmart – 2015 Global Responsibility Report.

U kompaniji Walmart se naročito vodi računa o permanentnom poboljašanju energetske efikasnosti u postojećim maloprodajnim objektima, te se i po tom osnovu očekuje redukcija potrošnje energije po kvadratnom metru u 2020. za 20%.¹⁹ Sve u svemu, sve veća primena koncepta održivog razvoja značajno utiče na profitabilnost u kompaniji Walmart.

3.4. Upravljanje troškovima energije u kompaniji METRO GROUP

Značajno smanjenje potrošnje električne energije i energije za grejanje se ostvaruje u kompaniji Metro Group, što se može videti iz prikazanih podataka u Tabeli 6. To se pozitivno odražava na njene ukupne poslovne performanse.

Tabela 6. Električna energija i potrošnja energije za grejanje u kompaniji Metro Group, 2012 – 2013/14. (u KWh po m² prodajne površine)

	2012.	2012/13.	2013/14.
Električna energija	331	311	294
Grejanje	103	106	87
Ukupno	434	417	381

Izvor: METRO group - Corporate Responsibility Report 2013/14 (www.metrogroup.de/.../reports/metro-group-corp...) (Pristupljeno: 09.06. 2016.).

U kompaniji Metro Group značajna pažnja se posvećuje i redukciji emisije ugljen dioksida. To pokazuju podaci u Tabeli 7. Cilj je da se u perspektivi redukuje emisija ugljen dioksida za 20% (od 330 kg/m² u 2011. na 264 kg/m² u 2020. godini). Isto tako, cilj je da se smanji emisija ugljen dioksida u vezi sa potrošnjom energije za grejanje u periodu 2011 – 2020. godina za 10%²⁰. Efekti toga su poboljšanje ukupnih performansi u kompaniji Metro Group.

¹⁹ Walmart – Saving Energy, Saving Money Through Comprehensive Retrofits, U.S. Department of Energy, Energy Efficiency & renewable Energy, Commercial Building Energy Efficiency, <http://www.nrel.gov/docs/fy15osti/63782.pdf>). (Pristupljeno: 09.06. 2016.).

²⁰ METRO group Corporate Responsibility Report 2013/14.

Tabela 7. Emisija ugljen dioksida u kg CO² (CO² ekvivalent^j po kvadratnom metru prodajne površine u kompaniji Metro Group, 2011 – 2013/14.

	2011.	2012.	2012/13.	2013/14.
Emisija ugljen dioksida u kompaniji Metro Group u kg CO ² (CO ² ekvivalent ^j po m ² prodajne površine	330	323	301	273

Izvor: METRO group Corporate Responsibility Report 2013/14 (www.metrogroup.de/.../reports/metro-group-corp...)

ZAKLJUČAK

Troškovi energije su značajna komponenta operativnih troškova i profita u trgovini, posebno u maloprodaji hrane. Na veličinu i strukturu troškova energije u maloprodaji utiču brojni kontrolisani i “nekontrolisani” faktori. To su: klimatske zone, lokacija, starost i izolacija objekta, veličina prodavnice, vrsta robe, energetski sistem, briga osoblja, cena energije, količina potrošene energije i dr. Poznavanje efekata pojedinih navedenih faktora je vrlo značajno za efikasno upravljanje energijom u maloprodaji.

U novije vreme, kao ključni faktor povećanja energetske efikasnosti u maloprodaji prepoznaje se upotreba obnovljivih izvora energije. S obzirom na to, cilj globalnih maloprodavaca u narednom periodu je povećavanje udela energije iz obnovljivih izvora u ukupnoj potrošnji energije, te redukcija emisije ugljen dioksida u vezi sa energetskom potrošnjom. Sve će to uticati na smanjenje troškova energije globalnih maloprodavaca. Pozitivni ekonomski efekti smanjenja troškova energije u maloprodaji su dodatno povećanje prodaje, profita i prinosa od investicija.

ENERGY COSTS IN RETAIL TRADE

Abstract

Energy costs are significant determinant of the performance of total economy, all sectors, including trade and individual enterprises. Due to that, they are lately more analyzed in the context of sustainable development and the impact on the performance of the economy, sectors and enterprises. The use of renewable energy is an important factor in energy costs reducing and increasing of profitability. Under the influence of specific factors it varies in individual economies (countries), sectors and companies. Having this as a starting point, our article specially investigates the problem of energy efficiency in trade sector. This is due to considerable economic impact of trade on total energy consumption in economy and especially service sector (share in gross domestic product and the number of employees). The research on many global retail companies find, and also confirmed in this study, that the increase of energy efficiency can significantly improve the profitability of the trade sector. This is particularly achieved with an increased use of renewable energy in total final energy consumption in the trade sector.

Key words: *energy intensity, renewable energy, energy management, green energy, final energy consumption*

LITERATURA

25-in-5: BRC launches new initiative to stimulate retailer energy efficiency, <http://www.edie.net/news/6/BRC-initiative-launched-to-stimulate-energy-efficiency-in-retail-sector/>). (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Aydin, N. (2015). Benefits of Global Sustainability. *International Journal of Enhanced Research in Management & Computer Applications*, 4(4), 9-12.

Costco Wholesale Sustainability Report 2015, phx.corporate-ir.net/External.File?item...t=1. (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Economia. Seria Management, 17(2), 195-209.

IKEA Group Sustainability Report FY14, http://www.ikea.com/ms/en_US/pdf/sustainability_report/sustainability_report_2014.pdf . (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Improving energy efficiency of retail sector is a commercial necessity, <http://www.thecrownestate.co.uk/news-and-media/views-and-analysis/paul-clark-improving-energy-efficiency-of-retail-sector-is-a-commercial-necessity/>. (Pristupljeno: Jun 9, 2016)

Jamieson, M. (2014). A \$3 Bilion Opportunity: Energy Management in Retail Operations. *White paper*, Schneider Electric, 1-9.

Jamieson, M. and Hughes, D. (2013). A Practical Guide to Sustainability and Energy Management in Retail Environments. *White paper*, Schneider Electric, 1-11.

Lukic, R. (2015a). The Analysis of Profit per Employee in the Trade of Serbia, *Economia. Seria Management*, 18(1), 1-16.

Lukic, R. (20014). The Analysis of the Efficiency of Trade Costs Management in Serbia,

Lukic, R. (2011). *Evaluacija poslovnih performansi u maloprodaji*. Ekonomski fakultet, Beograd.

Lukic, R. (2012). Sustainable Development of Retail in Serbia. *Review of International Comparative Management*, 13 (4), 574-586.

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

Lukić, R. (2015b). Analiza faktora koji utječu na kreiranje dodatne vrijednosti kao pokazatelj učinkovitosti poslovanja trgovine u Srbiji, *Ekonomска мисао и практика*, 1, 99-125.

Lukic, R. (2015c). The Analysis of Efficiency of Managing Inventories in Trade in Serbia. *Review of International Comparative Management*, 16(2), 222-238.

Lukic, R. (2015d). The Impact of Financial Leverage on Performance of Trade in Serbia. *Business Excellence and Management*, 5(3), 5-21.

Lukic, R. (2016). Energy efficiency in the food retail. *Business Excellence and Management*, 6(1), 16-35.

Lukic, R., Vojteski-Kljenak, D. and Jovancevic D. (2014). Food waste management. *Management Research and Practice*, 6(4), 23-39.

METRO group - Corporate Responsibility Report 2013/14 www.metrogroup.de/.../reports/metro-group-corp.... (Pristupljeno: 09.06. 2016.).

Resource efficiency for the Retail Sector, Green Business, Clean Technology Centre, Cork Institute of Technology, 2014, <http://greenbusiness>.

[ie/wp-content/uploads/2012/11/Retail-Guide-NEW-Web-version.pdf.](http://www3.epa.gov/greenpower/toplists/top30retail.htm)
(Pristupljeno: 09.06. 2016.).

Top 30 Retail / Green Power Partnership / US EPA, <http://www3.epa.gov/greenpower/toplists/top30retail.htm>. (Pristupljeno: 09.06.2016.).

Vijayan, G. et al., (2014). Sustainability Practices in the Malaysian Grocery Retail Industry. IAC2014, Extended Abstract Template, Agricongress, 1-4.

Walmart – 2015 Global Responsibility Report, <http://cdn.corporate.walmart.com/f2/b0/5b8e63024998a74b5514e078a4fe/2015-global-responsibility-report.pdf>.

Walmart – Saving Energy, Saving Money Through Comprehensive Retrofits, U.S. Department of Energy, Energy Efficiency & Renewable Energy, Commercial Building Energy Efficiency, <http://www.nrel.gov/docs/fy15osti/63782.pdf>.

“TRAFFIC LIGHT” PRISTUP: OGRANIČENJA I KRITIKE

Nikola Radivojević*
radivojevic034@gmail.com

Nikola Ćurčić**
nikolavcurcic@yahoo.com

Ivan Stijović***

Rezime

U radu analizirase “Traffic light” pristup, koji se nalazi u osnovi Bazel II standarda za testiranje validnosti internih modela vrednosti pri riziku, s aspekta njegovih prednosti i ograničenja. Analiza pristupa ukazuje da puko zadovoljenje njegovih kritrijuma i zahteva ne garantuje da su modeli vrednosti pri riziku ispravni, te da bi po banke prihvatanje modela kao ispravnih koji su prošli ovaj test validnosti, bez uvažavanja i korišćenja testova koji se fokusiraju na osobinu uslovnog pokrića, moglo da ima dalekosežne posledice.

Ključne reči: tržišni rizik, vrednost pri riziku, Bazelski komitet, “Traffic light” pristup

* Visoka tehnička škola strukovnih studija, Kragujevac

** Fakultet za menadžment, Univerzitet Union-Nikola Tesla, Sremski Karlovci

*** Asseco SEE, Beograd.

UVOD

Modeli VaR korisni su u onoj meri u kojoj su njihove procene rizika tačne i pouzdane. Brojni nedostaci i simplifikacije učinjene, pre svega, u korist povećanja efikasnosti implementacije razlog su zašto je neophodno ispitivati njihovu validnost, odnosno sposobnost preciznog predviđanja tržišnog rizika. Iz tog razloga testiranje validnosti ima ključno značenje u razlikovanju ispravnih od neispravnih modela. Mogućnost procene tačnosti procena modela vrednosti pri riziku bila je ključna činjenica koja je uticala na odluku Bazelskog komiteta o prihvatanju Pristupa internih modela. Na Kupiecovim idejama davali dan model proizvod i tačan ili manji broj prekoračenja, od očekivanog broja koji je determinisan nivoom poverenja za koji se vrši procena rizika i veličinom uzorka na osnovu kojeg se vrši procena, Bazelski komitet definisao je niz pravila za procenu (tačnosti) validnosti modela vrednosti pri riziku. U literature ovaj set pravila poznat je kao "Traffic light" pristup (pristup semafor).

Iako je ovaj pristup definisan pravilima Bazelskog komiteta, te je njegova primena obavezujuća za sve banke koje primenjuju interne modele vrednosti pri riziku, njegova primena izaziva niz značajnih diskustija i dilema. Upravo cilj ovog rada jeste da pored teorijsko-aplikativnih aspekata primene ovog pristupa, ukaže i na njegove nedostatke i ograničenja.

1. "TRAFFIC LIGHT" PRISTUP

Bazelski komitet za superviziju banaka, u okviru Bazel II standarda propisao je niz kvalitativnih i kvantitativnih pravila, pod nazivom Pristup internih modela vrednosti pri riziku za utvrđivanje adekvatnosti kapitala za pokriće tržišnih rizika, koje banke treba da ispune da bi mogle da primenjuju interne modele vrednosti pri riziku za merenje i upravljanje tržišnim rizikom. U okviru ovog seta pravila definisan je i niz pravila koja se odnose na procenu ispravnosti (validnosti) internih modela vrednosti pri riziku, u literature poznat kao "Traffic light" pristup (pristup semafor).

Naime, "Traffic light" pristupom propisano je da banke procene vrednosti pri riziku, načinjene poštovanjem sledećih kvantitativnih i kvalitativnih kriterijuma¹:

¹ Radivojević, 2011, str. 105

- desetodnevnom holding perioda; prilikom procene VaR banka mora da koristi faktore, koji odražavaju volatilnost cena u period od 10 dana;
- za nivo poverenja od 99%; ovaj nivo poverenja izabran je jer koresponira gubitku koji je svakih 100 dana veći od VaR, odnosno 2 do 3 puta godišnje;
- vremenska serija podataka ne može da bude kraća od 1 godine (osim u slučaju značajnog povećanja volatilnosti cena kada korišćenje kraće vremenske serije može da bude opravdano);
- vremenska serija podataka mora da bude ažurirana najmanje jedanput u toku tri meseca, a po potrebi i češće, naročito u slučaju značajnih promena tržišnih cena, porede kontinuirano sa odgovarajućim dnevnim rezultatima trgovanja u poslednjih 250 trgovačkih dana. Cilj je da se utvrdi koliko je puta, tokom poslednjih 250 trgovačkih dana stvarni gubitak bio veći od procene vrednosti pri riziku. Prema ovom pristupu, model je ispravan ako generiše aproksimativno 1% prekoračenja od ukupnog broja dana za koji se sprovodi procena validnosti. Ako je model ispravan, banke treba da izdvoje capital za pokriće potencijalnih gubitaka usled izloženosti tržišnom riziku u iznosu koji je jednak prosečnoj vrednosti pri riziku izračunatoj za proteklih 60 dana i koja je uvećana za faktor skaliranja 3. Ukoliko model generiše veći broj prekoračenja od 1% od broja dana za koji se vrši testiranje validnosti modela, a u zavisnosti od broja prekoračenja, odnosno zone u koju je model klasifikovan, vrši se usklađivanje faktora skaliranja plus faktorom. Iznos tog povećanja određen je zonom u koju je model svrstan. Shema skaliranja je jednostavna i može se predstaviti na sledeći način²:

$$m = \begin{cases} 3,00 & T \leq 4 \\ 3,40 + 0,10(T - 5) & 5 \leq T \leq 6 \\ 3,65 + 0,10(T - 7) & 7 \leq T \leq 9 \\ 4,00 & više \geq 10 \end{cases}$$

Pri čemu su:

m	- faktorskaliranja
T	- broj prekoračenja, utvrđen prema pravilima Basel II standard koja se odnose na testiranje validnosti modela VaR

² Campbell, 2007, p. 1

Dakle “Traffic light” pristupom propisano je da u zavisnosti od broja prekoračenja modeli se klasifikuju u jednu od sledeće tri zone; zelenu, žutu i crvenu zonu. Posledično dalje to znači da od zone u koju je model svrstan zavisi i konačan iznos kapitala koji treba izvdvojiti. Uslovjenost između zona, broja prekoračenja i plus faktora moguće je sagledati na osnovu tabele 1.

Tabela 1. Zone kod traffic light pristupa

Zona	Brojprekoračenja	Plus faktor	Kumulativ verovatnoće
zelena	0	0,00	8,11%
	1	0,00	28,58%
	2	0,00	54,32%
	3	0,00	75,81%
	4	0,00	89,22%
žuta	5	0,40	95,88%
	6	0,50	98,63%
	7	0,65	99,60%
	8	0,75	99,89%
	9	0,85	99,97%
crvena	10 iviše	1,00	99,99%

Izvor: (*Basel Committee of Banking Supervision, 1996, pp. 48-56.*)

Kao što se može videti iz tabele 1, u zavisnosti od broja prekoračenja, modeli se svrstavaju u zelenu, žutu ili crvenu zonu, te od toga dalje zavisi povećanje faktora skaliranja. U zelenu zonu se svrstavaju ispravni modeli, tj. Modeli koji proizvode četiri i manji broj prekoračenja. Budući da je reč o ispravnim modelima nije predviđeno povećanje faktora skaliranja.

U žutu zonu svrstavaju se modeli, za koje se ne može sa sigurnošću reći da li su ispravni ili ne. To su modeli koji proizvode više od 4, a manje od 10 prekoračenja. Oni podležu povećanju faktora skaliranja od 0,4 od 0,85, ali se to ne podrazumeva automatski, jer kako je istaknuto, ovaj broj prekoračenja mogu da generišu i ispravni i neispravni modeli vrednosti pri-

riziku. Otuda se u slučaju ovakvih modela od banke zahteva da identifikuje i objasni razloge ovolikog broja prekoračenja. Prema Basel II standardu svi razlozi nastanka većeg broja prekoračenja od očekivanog, svrstavaju se jednu od sledeće 4 grupe³: 1) osnovni integritet modela – model je neispravan jer ne može adekvatno da kooptira volatilnosti i korelacije; 2) validnost modela se može unaprediti – model nekooptira tržišni rizik samo pojedinih pozicija portfolija; 3) “loša sreća” – veliki broj prekoračenja posledica je ekstremnog događaja na tržištu; 4) intradnevno trgovanje – veliki broj prekoračenja je posledica promena u pozicijama portfolija nakon što je izvršena procena VaR. Iako postoji velika verovatnoća da je reč o neispravnim modelima, bankama je data mogućnost da dokažu da su njihovi modeli ispravni, ali da je tome razlog “loša sreća”⁴.

U crvenu zonu svrtavaju se neispravni modeli, tj. Modeli koji generišu 10 i više prekoračenja. Razlog zašto se ovi modeli automatski odbacuju kao neispravni nalazi se u činjenici da je verovatnoća da će ispravan model da proizvede 10 i više prekoračenja za period za koji se vrši procena validnosti modela veoma mala. U poslednjoj koloni u tabeli 1 prikazane su kumulativne verovatnoće da će ispravan model da generiše tačan ili manji broj prekoračenja u odnosu na očekivani broj, koji je prikazan u drugoj koloni u tabeli 1, uz napomenu da su prikazane verovatnoće izračunate u potrebom binomen distribucije na uzorku od 250 trgovачkih dana. Na osnovu predstavljenih verovatnoća vidi se da verovatnoća da će ispravan model da generiše veći broj prekoračenja od 10 iznosi svega 0,01%. Prema pravilima Basel II standarada modeli koji proizvode 5% i više prekoračenja od ukupnog broja dana za koji se sprovodi procena validnosti odbacuju se kao neispravni.

2. OGRANIČENJA I KRITIKE “TRAFFIC LIGHT” PRISTUPA

Brojna su ograničenja i kritike upućene na račun “Traffic light” pristupa. Prvo ograničenje pristupa vezano je za njegovu statističku moć otkrivanja ispravnih od neispravnih modela vrednosti pri riziku. Naime, pristup je izgrađen na binomnoj verovatnoći nastanaka određenog broja prekoračenja. Međutim, zone su definisana imajući u vidu balans između greške I i II tipa. Ishod ovog balansiranja jeste da je granica između ispravnih i neispravnih modela postavljena na 5 prekoračenja. Međutim, verovatnoća da će ispravan

³ Basel Committee of Banking Supervision, 1996

⁴ Radivojević, 2014

model da generiše više od četiri prekoračenja iznosi 10,78%, više od pet prekoračenja 4,12% itd. Drugim rečima, to znači da postoji izuzetno velika verovatnoća nastanka greške I tipa, koja podrazumeva odbacivanja ispravnih modela. Dalje, to znači da je izvesno svega 89,78% da su modeli u zelenoj zoni ispravni, što je reč o ne baš tako velikoj verovatnoći izvesnosti. Iako greška I tipa, s aspekta efikasnog upravljanja finansijskim rizicima nema ozbiljnijih implikacija, česta njena pojava nameće suviše konzervativno ograničenje jer se značajno smanjuje broj modela vrednosti pri riziku koji stoje bankama na raspolaganju. Sa druges trane, verovatnoća nastanka greške II tipa je izuzetno velika, naročito kada se radi o nivoima poverenja od 97% i 98%. Kosekvence greška II tipa su dalekosežne. Pojava greške II tipa povećava verovatnoću nastanka rizika od bankrotstva zbog nedovoljnog obezbeđenja rezervi tj. Izdvajanja kapitala za pokriće potencijalnih gubitaka. Na nivou poverenja od 97% verovatnoća nastanka greške II tipa iznosi 12,8%. U slučaju nivoa poverenja od 98% ona iznosi čak 43,9%. To je razlog zašto je pristup internih modela vrednosti pri riziku za utvrđivanje adekvatnosti kapitala za pokriće tržišnih rizika propisao da se validnost modela testira za nivo poverenja od 95%.

Druga kritika odnosi se na zahtev da se desetodnevne procene rizika porede sa dnevnim rezultatima trgovanja, što može da dovede do ozbiljnih razlika između procena vrednosti pri riziku koje se koriste za testiranje validnosti modela i procena koje se stvarno koriste za utvrđivanje adekvatnosti kapitala⁵. Jedno opravdanje za ovo može da bude da bi generisanje serije podataka o desetodnevnim rezultatima trgovanja značajno smanjilo broj opservacija; sa 250 na 25 podataka, pri čemu sa smanjenjem broja opservacija opada moć testova u detektovanju ispravnih od neispravnih modela. Međutim, prilikom prihvatanja ovog argumenta treba imati u vidu da Alexander⁶ ističe da bi procena validnosti modela vrednosti pri riziku bila pouzdana potrebno je čak oko 10 godina podataka o dnevnim rezultatima trgovanja. Brojni su autori koji iznose oštре kritike protiv veličine uzorka od 250 trgovačih dana za koji se vrši testiranje validnosti modela, postavljajući pitanje da je 250 opservacija dovoljno da se proceni rep distribucije.⁷ Međutim, ima autora koji ovaj period smatraju suviše nametljivim, ističući da istraživanja nisu pokazala da duži

⁵ Radivojević, 2014

⁶ 2008

⁷ Kada se procena VaR vrši primenom modela istorijske simulacije, nedostatak podataka koji spadaju u rep distribucije predstavlja veoma značajno ograničenje, sa aspekta validnosti procene.

periodi opservacije rezultiraju u pouzdanijim procenama VaR. Međutim, kako je cilj ovog zahteva da odrazi zainteresovanost za varijabilnost kapitalnog zahteva među bankama, a ne ocenu supervizora o istorijskom periodu opservacije koji će proizvesti najbolje procene VaR, dužina uzorka definisana tako da se obezbedi da banke sa sličnim izloženostima riziku budu izložene sličnim kapitalnim opterećenjima. Kako kraći periodi opservacija generišu volatilnije procene rizikaovo implicira da će disperzija procena rizika između banaka biti veća kada neke od njih koriste kraće periode opservacija. Otuda, primena ovog zahteva treba da ograniči ovaj disparitet. Prema pristupu internih modela vrednosti pri riziku za utvrđivanje adekvatnosti kapitala za pokriće tržišnih rizika, a pod pretpostavkom da je istorijski uzorak od 250 trgovačkih dana adekvatan, može očekivati da će stvarni gubitak samo 2 do 3 puta da bude veći od procenjene vrednosti pri riziku. Drugim rečima, to znači da najbolja procena vrednosti pri riziku, koja se može napraviti na osnovu istorijskog uzorka, po vrednosti će biti negde između drugog i trećeg najvećeg gubitka koji se desio tokom poslednjih 250 trgovačkih dana⁸.

Drugi motiv za primenu ovog zahteva može se naći u činjenici da banke menjaju sastav svojih portfolija češće dnevno nego nedeljno. Međutim, treba istaći da transformacija dnevnih procena vrednosti pri riziku u procenu vrednosti pri riziku za duže holoding periode jeste moguća, ali da je validna samo ako je zadovoljena pretpostavka da serija prinosa portfolija banke sledi identičnu i nezavisnu distribuciju, sa sredinom nula i konstantnom varijansom⁹. Drugim rečima, to znači da je čitav pristup izgrađen na pretpostavci o konstantnoj volatilnosti. Kada je ispunjena ova pretpostavka onda n-dana volatilnost je jednak proizvodu \sqrt{n} -dana i dnevne volatilnosti. Međutim, rezultati brojnih empirijske istraživanja su u suprotnosti sa ovom pretpostavkom. Oni pokazuju postojanje klastera kao posledice heteroskedastičnosti i autokorelacije između prinosa. Ovo je, naročito, karakteristično za ne razvijena tržišta i tržišta u nastajanju. Drugim rečima, prethnodo rečeno implicira da je čitav pristup izgrađen na pogrešnoj pretpostavci ili bolje reći da ova pretpostavka limitira upotrebu ovog pristupa. Otuda, prilikom prihvatanja ove prakse, naročito ovo važi za nerazvijena i tržišta u nastajanju, treba biti oprezan. Embrechts i saradnici (2005) ističu da primena pravila vremena kvadratnog korena vremena dovodi do precenjivanja procene vrednosti pri riziku, te da se može pouzdano primenjivati samo u slučaju nisko frekventnih podataka (kao što su petnaestodnevni ili mesečni podaci o prinosima portfolija). Sa

⁸ Finger, 2006

⁹ Alexander, 1997

druge strane Poon (2005) ističe da primena pravila dovodi do precenjivanja, odnosno potcenjivanja vrednosti pri riziku u zavisnosti od odnosa između te kuće (uslovne) dnevne volatilnosti i proseka dugoročnog kretanja vrednosti (bezuslovne) volatilnosti.

Treća kritika odnosi se na to da je razlika između minimalnog i maksimalnog faktora skaliranja tj. faktora plus suviše mala. Brojni autori u ovome vide motiv banaka da prijavljuju suviše niske procene vrednosti pri riziku, jer maksimalno povećanje faktora skaliranja iznosi 33% (sa 3 na 4). Na taj način im je data mogućnost da ostvare visoke profite, uslednižih troškova kapitala jer je kazna za upotrebu manje pouzdanih modela mala. Iz tog razloga pojedini autori, poput Vaar-a, zalažu se za povećanje plus faktora. Međutim, nezavisno od ovoga, uopšte primena factor skaliranja jeste predmet najčešćih kritika. Glavni argument protiv primene ovog pravila jeste da koje model vrednosti pri riziku ispravan, onda ne treba kažnjavati banku primenom faktora skaliranja. U tom slučaju on bi trebao da bude 1, a ne 3. Primenom većeg faktora skaliranja od 1 u slučaju ispravnog modela degradiraju se prednosti primene internih modela vrednosti pri riziku. Osnovni argumenat za primenu ovih modela ogleda se u tome da se pomoću njih minimiziraju troškovi kapitala za pokriće izloženosti banaka tržišnim rizicima jer se nivo adekvatnosti kapitala određuje u zavisnosti od stvarnog stepena izloženosti banke tim rizicima. Na taj način se postiže bolja alokacija kapitala nego u slučaju kada se primenjuje Standardizovani pristup. Drugim rečima, na ovaj način se minimiziraju troškovi kapitala.

Motiv za uvođenje ovog zahteva Bazelskog komiteta bio je da se obezbedi dodatna zaštita od nestabilnog okruženja, koje je nestabilnije nego što se može zaključiti na osnovu istorijskih podataka o volatilnosti tržišta. Drugim rečima, svrha skaliranja jeste da procenu VaR transformiše u minimalni kapitalni zahtev koji će zaštитiti banku od iznenadnih i nepovoljnih fluktacija kamatnih stopa, deviznih kurseva i tržišnih cena finansijske aktive i roba¹⁰.

Drugi motiv za ovakav faktor skaliranja nalazi se u činjenici da čak i savršena procena desetodnevne vrednosti pri riziku za nivo poverenja od 99%, ne garantuje dovoljan stepen pokrića rizika. Naime, Bazel II standard je izgrađen na očekivanju da će banka svake 3,8 godine da pretrpi gubitak koji je veći od njenog prudencijskog kapitala. Okruženje u kome banke iscrpljuju svoj kapital za tržišni rizik tako često, moglo bi biti veoma nestabilno, naročito ako

¹⁰ Radivojević, 2014, str. 51

se takvi dogadjaji dešavaju mnogim bankama u isto vreme (što može da se desi ako bi banke usvojile slične strategije trgovanja). Pored toga, procene rizika načinjene samo na istorijskim podacima ne moraju da uključuju mogućnost pojave budućih ekstremnih tržišnih šokova. Zato, primena samo procene vrednosti pri riziku bez uvećanja za faktor skaliranja može da neobezbedi dovoljno kapitala da banka izdrži efekte tržišnih šokova i neanticipiranih kriza. Brojne studije pokazuju da faktor skaliranja 3 pruža adekvatnu zaštitu¹¹. Izbor vrednosti faktora skaliranja zasnovan je na Chebyshev-ovoj nejednačini¹².

Još jedan nedostatak pristupa koji je čest predmet kritika jeste činjenica da se zasniva na jednostranom statističkom testu. Naime, za razliku od Kupiec-ovog modela bezuslovnog pokrića, koji se zasniva na dvostranom statističkom testu, "Traffic light" pristup bazira se na jednostranom. Prema Kupiec-u (1995) model treba odbaciti kao neistravan i ako potcenjuje rizik, kao i ako precenjuje rizik. U prvom slučaju razlog za odbacivanje modela je jasan. Ali u drugom slučaju ako model proizvodi suviše konzervativne procene, to za banku zanči dodatno (nepotrebno) izdvajanje kapitala, što će se negativno odraziti na njenu profitabilnost, te stoga takav model ne treba primenjivati. Otuda, u istraživanjima koja se tiču testiranja validnosti modela češća je upotreba Kupiecovog testa bezuslovnog pokrića nego "Traffic light".

Ono što na kraju treba reći da prilikom upotrebe "Traffic light" pristupa, treba imati u vidu da stvarni prinosi i gubici portfolija uključuju i prihode, koje banke ostvaruju po osnovu provizije, kao i profite i gubitke od intradnevnih trgovanja. To znači da će se podaci o prinosima i gubicima portfolija, koji se koriste za procenu validnosti modela, razlikovati od onih koji se koriste za procenu vrednosti pri riziku, što utiče na pristrasnost u rezultatima testiranja validnosti modela. Međutim, zanimljivo je istaći da ovakva situacija dovodi do jednog očiglednog paradoksa. Naime, uključivanjem različitih prihoda u prinos portfolija smanjiće broj prekoračenja, sjedne, ali će se povećati volatilnost dnevnih podataka o prinosu portfolija, što utiče na povećanje verovatnoće javljanja prekoračenja. Kako su za pouzdanu procenu tačnosti modela potrebni podaci o prinosima koji reflektuju samo volatilnost u osnovnim faktorima tržišnog rizika, ove podatke potrebno je očistiti od komponenti koje nisu direktno povezane sa tržišnom volatilnošću. "Traffic light" pristup ostavlja mogućnost da se ovaj problem reši (makar i parcijalno). Jedno rešenje jeste da se podaci očiste od gorespomenutih komponenti. Drugo rešenje je upotreba hipotetičke vrednosti portfolija, pod prepostavkom da

¹¹ Hendricks i Horte, 1997, p. 5.

¹² Jorion, 2007, p. 136

se tokom jednog trgovačkog dana sastav portfolija ne menja¹³. Primenom ovog rešenja serija prinosa portfolija odražavaće samo promena u osnovnim faktorima rizika.

ZAKLJUČAK

Nivo kapitala koji su banke dužne da izdvoje za pokriće potencijalnih gubitaka, usled izloženosti njihovih portfolija tržišnom riziku zavisi od kvaliteta njihovih modela vrednosti pri riziku. Tačnije, određen je stepenom u kome njihovi modeli zadovoljavaju pravila validnosti internih modela definisanim pravilima Bazelskog komiteta. Mogućnost testiranja validnosti modela vrednosti pri riziku bila je ključna činjenica koja je uticala na odluku Bazelskog komiteta o prihvatanju pristupa internih modela vrednosti pri riziku za utvrđivanje adekvatnosti kapitala za pokriće tržišnih rizika. Stupanjem na snagu ovog pristupa banke su dobile mogućnost primene internih modela vrednosti pri riziku, čime su im je omogućeno da nivo adekvatnosti kapitala za pokriće potencijalnih gubitaka usklade za nivo stvarne izloženosti tržišnom riziku. Međutim u okviru ovog seta pravila, definisan je i skup pravila koji se odnosi na proceduru testiranja validnosti internih modela vrednosti pri riziku. U literaturi ovaj set poznat je pod nazivom “Traffic light” pristup. Naziv je dobio po tome što se modeli, u zavisnosti od broja prekoračenja koja proizvode svrstavaju u jednu od tri zone, zelenu, žutu ili crvenu.

Iako je ovaj pristup propisan od strane Bazelskog komiteta za superviziju banaka, te kao takav predstavlja obavezujući standard za sve banke koje se odluče za primenu Pristupa internih modela vrednosti pri riziku, njegova primana izaziva niz značajnih kritika i kontroverzi. Razlog tome se nalazi u činjenici da pre svega ima malu statističku moć detektovanja ispravnih od neispravnih modela, za dužinu perioda testiranja propisanu od strane Bazelskog komiteta. Pored ovog, još nekoliko značajnih nedostataka, koji su apostrofirani u ovom radu, utiča na konoverze prilikom upotebe ovog pristupa. Otuda je u ovom radu ukazano na najznačajnija ograničenja ovog pristupa. Analiza pokazuje da, iako je “Traffic light” pristup propisan od strane Bazelskog komiteta kao neophodan uslov, zadovoljenje njegovih kriterijuma ne garantuje da su bančini modeli validani, već samo zadovoljenje regulatornih zahteva. Implikacije ovoga po banke koje nisu svesne njegovih ograničenja mogu da budu dalekosežne. Otuda, banke pored ovog testa validnosti modela treba da primenjuju i ostvare statističke testove koje se pre svega fokusiraju

¹³ Christoffersen, 2008, p. 11

na osobinu uslovnog pokrića (zadovoljenje zahteva bezuslovnog pokrića i osobine nezavisnosti prekoračenja istvremeno). Samo zadovoljenje uslova bezuslovnog pokrića tj. broja prekoračenja, nije garant sigurnosti banke, jer je za banku podjednako važno da li se ta prekoračenja javljaju u klasterima ili su ravnomerno raspoređena tokom vremena.

TRAFFIC LIGHT APPROACH

Abstract

The paper analyzes the “Traffic light” approach, which was prescribed by the Basel Committee, in terms of its strengths and limitations. The analysis points that the mere satisfaction of its criteria and requires does not guarantee that VaR models are correct. Acceptance models, which satisfied criteria of this approach, as a valid, without taking into account the use of tests that focus on feature coverage conditional, could have far-reaching consequences by banks.

LITERATURA:

Alexander, C., (1997), “On the Covariance Matrices use in Value at Risk Models”, *Journal of Derivatives*, Vol. 3, No. 4, p. 58.

Basel Committee on Banking Supervision, (2005), “Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks International”, *Technical Document*, BIS, Basel.

Basel Committee on Banking Supervision, (2004), “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards - A revised framework”, BIS, Basel.

Basel Committee on Banking Supervision, (2004), “Bank failures in Mature Economies”, *Working Paper*, No. 13, BIS, Basel.

Basle Committee of Banking Supervision, (1996), “Supervisory Framework for the use of “Backtesting” in Conjunction with the Internal Models Approach to Market Risk Capital Requirements”, *Technical Document*, BIS, Basel.

Campbell, S., (2007), “A Review of Backtesting and Backtesting Procedures”, *Journal of Risk*, Vol. 9, No. 2, p. 1.

Christoffersen, P., (2008), "Backtesting", *Working Paper*, Desautels Faculty of Management, McGill University.

Embrechts, P., Kaufmann, R., Patie, P., (2005), "Strategic Long-Term Financial Risks: Single Risk Factors", *Computational Optimization and Applications*, Vol. 32, Issue 1-2, pp. 61-90.

Finger, C., (2006), "Testing RiskMetrics volatility forecasts on emerging markets data", *RiskMetrics Monitor*, pp. 3-19.

Hendricks, D., Horte, B., (1997), "Bank capital requirements for market risk: The internal models approach", *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, December, pp. 1-11.

Jorion, P., (2007), *Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk*, 3th edition, McGraw Hill, New York.

Kupiec, P., (1995), "Techniques for verifying the approach of risk measurement models", *Journal of Derivatives*, Vol. 2, No. 4, pp. 73-84.

Poon, H., (2005), *A Practical Guide to Forecasting Financial Market Volatility*, John Wiley and Sons, Chichester.

Radivojević, N., (2011), "Kapitalni zahtevi Narodne banke Srbije za pokriće tržišnog rizika banaka: pristup internih modela vrednosti pri riziku", *Revizor*, vol. 14, br. 53, str. 101-111.

Radivojević, N., (2014), "Upravljanje finansijskim rizicima na tržištima u nastajanju primenom modela vrednosti pri riziku", Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Kragujevcu.

STRUKTURA TROŠKOVA TOKOM ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA U FUNKCIJI ODRŽIVE PROIZVODNJE

Ivana Ilić*

ivanica1404@yahoo.com

Zorana Kostić*

zoksinis@gmail.com

Jelena Mladenović*

mladenovic.jelena88@gmail.com

Rezime

Posmatrano kroz prizmu održivog razvoja, postizanje balansa između optimalne alokacije ograničenih resursa i njihove alternative upotrebe naročito dobija na značaju u savremenim uslovima poslovanja. Koncept životnog ciklusa proizvoda omogućava da se prepoznaju sve relevantne faze kreiranja proizvoda u cilju što uspešnijeg pozicioniranja na tržištu. Procena životnog ciklusa je alat za sistematsko analiziranje i ocenjivanje faza proizvoda ili performansi procesa. Preciznije, analiza životnog ciklusa prouzvoda pomaže donosiocima odluka da naprave kompromis između uticaja na životnu sredinu i alternativnih proizvodnih procesa i proizvoda. Primenom ove tehnike može se izvršiti trade off između različitih proizvoda i procesa, zatim mogu se identifikovati i uporediti kumuativni uticaji dva ili više konkurenčnih proizvoda ili procesa. U radu su detaljno prikazane prednosti koncepta životnog ciklusa prouzvoda, ali i ograničenja za njegovu primenu u poslovnoj praksi. Predmet ovog rada je da rasvetli značaj koncepta životnog ciklusa proizvoda u funkciji održive proizvodnje, stavljanjući akcenat na upravljanje troškovima. Pored teorjiskih razmatranja, u radu je prikazana i konkretna primena upravljanja troškovima životnog ciklusa proizvoda u proizvodnom preduzeću.

Ključne reči: životni ciklus proizvoda, troškovi, održiva proizvodnja, eksterni efekti

* Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu

UVOD

Kao rezultat procesa proizvodnje nastaju proizvodi i usluge koji imaju svoj životni vek. Za proizvode, životni vek počinje momentom estrahovanja sirovina koje ulaze u proces proizvodnje. Dalji put te sirovine jeste niz proizvodnih koraka za koje je moguće vršiti analizu životnog veka proizvoda od ideje njegovog nastanka do krajnjeg korišćenja proizvoda, odlaganja i recikliranja. Procena životnog ciklusa proizvoda je koristan alat koji je razvijen da meri uticaje proizvodnje na životnu sredinu. Konkretnije, u oblasti održivog razvoja, procena životnog ciklusa proizvoda je važno sredstvo za pomoći u obezbeđivanju pravilnog nivoa održivosti kroz procenu ekoloških uticaja dizajniranja proizvoda. Veliki značaj ovog koncepta proizilazi iz činjenice da on doprinosi velikim uštedama u proizvodnom preduzeću jer sagledava promenu troškova usled promenljivih zahteva kupaca i sve ambicioznije konkurenциje u pogledu tehnoloških inovacija proizvoda.

Svaki proizvodni proces ima određenu strukturu troškova koju preduzeće nastoji da minimizira kako bi bilo što efikasnije, a njegov proizvod konkurentniji i privlačniji za potrošače. U tu svrhu, razvijena je analiza troškova proizvoda prema životnom veku koja predstavlja sveobuhvatan način za razumevanje i upravljanje troškovima kroz sve faze životnog ciklusa. Rad posmatra troškove životnog ciklusa proizvoda kao alat za izračunavanje ekonomskih troškova proizvoda ili usluha tokom čitavog životnog ciklusa, od kupovine sirovina i materijala, preko proizvodnje i investicija do održavanja i upravljanja otpadom. Imajući u vidu pomenuto, troškove životnog ciklusa proizvoda se mogu koristiti u izboru alternativa koje utiču na sadašnje i buduće troškove. Upravljanje troškovima životnog ciklusa sastoji se od preduzetih aktivnosti koje čine da se proizvod dizajnira, razvije, proizvede, plasira na tržište, distribuira, koristi, održava, servisira i odloži, tako da se maksimira profit. Troškovi proizvoda se prate i analiziraju u toku svih faza njegovog životnog ciklusa, koji se radikalno skraćuje usled promenljivih zahteva kupaca i sve ambicioznije konkurenциje u pogledu tehnoloških inovacija proizvoda. Ovaj koncept naglasak stavlja na smanjenje troškova, a ne na njihovu koontrolu.

1. TROŠKOVI ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA – LCC

U savremenim uslovima poslovanja, složenost procesa u kombinaciji sa sve dinamičnijim konkurentskim okruženjem, kreira potrebu praćenja i analize troškova proizvodnje tokom svih faza životnog ciklusa. Metodologija analize troškova životnog ciklusa bazira na proceni troškova nastalih tokom svih faza životnog ciklusa jednog proizvoda. Cilj same metodologije je smanjenje troškova vezanih za svaku fazu životnog ciklusa proizvoda, čime se obezbeđuje ekomska korist kako za proizvođača, tako i za korisnika¹.

Troškovi životnog ciklusa proizvoda (Life Cycle Cost – LCC) predstavljaju zbir svih sredstava utrošenih u procesu nastanka proizvoda od njegovog začeća, preko osmišljavanja do korisnog veka postojanja². Jednostavnije rečeno, troškove životnog ciklusa proizvoda čini suma procenjenih troškova od otpočinjanja procesa dizajniranja, preko nabavke sirovina i materijala, do prodaje proizvoda. Brojne studije su potvrdile da 70-90% ukupih troškova životnog ciklusa proizvoda nastaje u fazi projektovanja (dizajniranja) proizvoda³. Odavde proizilazi zaključak o značaju upravljanja svim troškovima u okviru lanca vrednosti.

Kako troškovi životnog ciklusa obuhvataju sve troškove koji nastanu od trenutka stvaranja potrebe za određenim proizvodom, pa sve do trenutka otpisa i recikliranja, moguće je definisati sledeće elemente koje uzrokuju troškove tokom celokupnog životnog ciklusa proizvoda:⁴: planiranje i konceptualni razvoj; izrada prototipa; detaljno projektovanje; ispitivanje; oprema za ispitivanje; proizvodnja; transport i rukovanje; obuka potrebnih kadrova, rezervni delovi i materijal; servisiranje proizvoda i korisnika; operativni troškovi; prikupljanje i čuvanje tehničkih podataka i odlaganje i recikliranje.

Primena LCC u preduzeću pruža rukovodicima mogućnost da razumeju troškove i upravljaju njima kroz sve faze, dovodeći na taj način do velikih ušteda tokom procesa proizvodnje. Tri glavne faze LCC pristupa

¹ Testa, F. et al. (2011)

² White, Ostwald (1976), str. 39-42.

³ Bescherer, F., (2005), dostupno na: http://www.tuta.hut.fi/library/raportit/teta_report/report%20Bescherer%20final1.pdf

Lindholm and Suomala (2005).

Dowlatshahi (1992), str :1803-1818.

⁴ Beker i Stanivuković (2007).

su: istraživanje, razvoj i inžinjering; proizvodnja; posleprodajne usluge i odlaganje⁵.

Ideja o razmatranju svih troškova tokom životnog veka jednog proizvoda je opšte prihvaćena, pri čemu je način razmatranja troškova naišao na različita tumačenja. Po osnovu ovoga, pojavilo se više modela obuhvatanja, grupisanja i određivanja troškova. Najpoznatiji je klasičan model odnosno *Blanchard-ov model*, koji je idejni tvorac koncepta LCC. Prema ovom modelu, četiri su grupe troškova koje nastaju tokom životnog ciklusa proizvoda (Slika 1). Uprkos, formalnoj kategorizaciji troškova, klasičan model je kritikovan zbog nedostatka razmatranja troškova dizajna.

Slika 1: Kategorije troškova životnog ciklusa proizvoda



Izvor: Korpi and Ala-Risku (2007), str.5

Naredni je *SAE model* razvijen od strane Američkog udruženja inžinjera automobilske industrije 1993. godine. Ovaj model je usmeren ka proizvodnom okruženju i obuhvata troškove nabavke, operativne troškove, troškove redovnog održavanja, neplanirane troškove održavanja i troškove odlaganja/rashodovanja⁶.

Bitan je, takođe, uticaj primene LCC u preduzeću kod profilisanja korisnika, postizanja konkurentske prednosti i kvaliteta informacionog sistema. Smatra se sredstvom za podršku investicionih odluka i složenih projekata gde troškovi predstavljaju stratešku komponentu.

⁵ Atkinson (1997).

⁶ Society of Automotive Engineers (SAE) 1993.

2. ANALIZA TROŠKOVA ŽIVOTNOG CIKLUSA PROIZVODA - LCCA

Analiza troškova životnog ciklusa proizvoda (Life Cycle Cost Analysis – LCCA) je metod za procenu svih relevantnih troškova životnog veka proizvoda. Ideja LCCA je da se sagledaju svi troškovi koji mogu nastati tokom životnog veka, poređenjem više alternativa koje su slične a ipak sa različitom strukturom troškova. Analiziranjem troškova tokom životnog ciklusa proizvoda obezbeđuje se razvoj ekonomičnijih proizvoda koji postaju privlačniji za kupce kako u pogledu cene, operativnih i logističkih troškova tako i po pitanju troškova reciklaže i odlaganja.

Blanchard (1992) ističe da se LCCA ostvaruje kroz proces projektovanja pomoću alternativa, kako bi se osiguralo da odabrani pristup odražava ekonomске uslove. Alternativne tehnološke aplikacije, operativni koncepti, politike podrške, nivo popravke, dijagnostičke rutine i tako dalje, ocenjuju se kroz analizu troškova životnog ciklusa. Za svaku alternativu vrednost se obračunava u odnosu na druge alternative.

LCCA je analitička tehnika koja koristi ekonomski principe u cilju procene dugoročnih opcija alternativnih investicija. Analiza omogućava poređenje ukupnog troška jedne alternative sa alternativama koje nude ekvivalentne koristi. Kao analitički proces pomaže da se identifikuju alternative sa najmanjom cenom koje ostvaruju predviđene ciljeve i obezbeđuju ključne informacije za celokupni proces odlučivanja. Međutim, u nekim slučajevima, najniža cena opcija tokom životnog ciklusa može biti izabrana tek nakon sagledavanja raspoloživih sredstava, pitanja održivosti i uticaja na životnu sredinu.

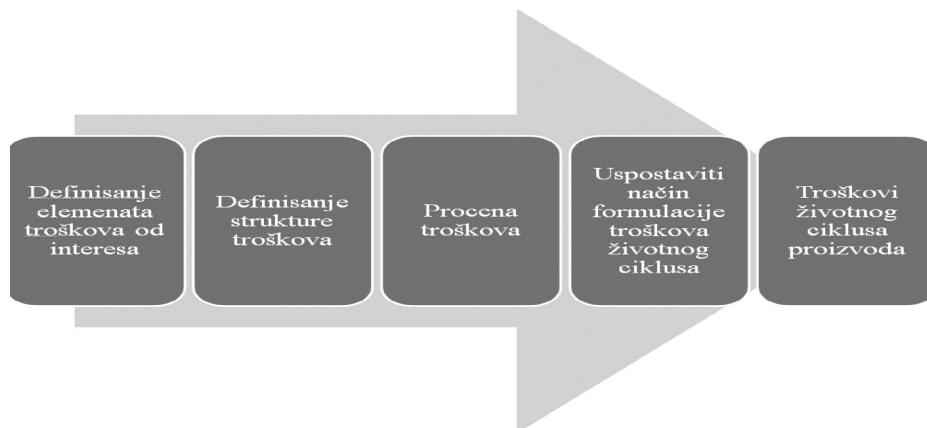
Ubuduće proizvođači će biti primorani da prihvate veći stepen odgovornosti za aktivnosti vezane za životni ciklus svojih proizvoda, i to ne samo tokom faze proizvodnje već i u fazi prodaje, isporuke, ugradnje i odlaganja proizvoda. Brojne su situacije u kojima je zbir operativnih troškova, troškova održavanja, popravke i odlaganja za neke proizvode bitno veći od troškova nabavke. Istraživanja su pokazala da samo 15% ukupnih troškova nekog proizvoda čine troškovi nabavke. Ova činjenica upućuje da veći deo troškova životnog ciklusa dolazi nakon kupovine – 45% su energetski troškovi, 35% su troškovi održavanja, a preostalih 5% čine ostali troškovi⁷.

⁷ Gager (2012), <http://www.facilitiesnet.com/facilitiesmanagement/article/Embracing-a-LifeCycle-Cost-Analysis--13412>

Jednostavno rečeno, LCCA se na odgovarajući način koristi za izbor među alternativama koje imaju isti nivo performansi. Ovaj metod može biti primjenjen u mnogim različitim vrstama odluka kada je fokus na utvrđivanju alternative sa najnižim troškovima za postizanje određenog nivoa performansi. Analiza se može koristiti u mnogim situacijama. Na primer, može se odnositi na procenu mogućih načina korišćenja proizvoda u operacijama, politiku održavanja, konfiguraciju dizajna proizvoda, način distribucije proizvoda, način njegovog odlaganja i reciklaže⁸.

Obračun troškova tokom životnog ciklusa proizvoda vrši se prema proceduri prikazanoj na slici 2 (Woodward, 1997). Osnovni cilj ovog koncepta je pružanje uvida u ukupne troškove proizvoda i pruža informaciju o tome da li će prihodi akumulirani tokom života proizvoda biti dovoljni za pokriće ukupnih troškova životnog veka proizvoda. Prvi korak u obračunu je definisanje elemenata troškova od interesa, gde su obuhvaćeni svi troškovi koji nastaju od trenutka začeća proizvoda do njegovog odlaganja na kraju njegovog životnog ciklusa. Naredni korak, definisanje strukture troškova, ukazuje da elementi troškova od interesa treba da budu strukturirani tako da olakšaju identifikaciju potencijalnih veza među njima u cilju otkrivanja odgovarajućeg nivoa troškova tokom životnog ciklusa proizvoda. Struktura troškova zavisi od prirode specifičnog proizvoda, a treba da olakša analizu troškova životnog ciklusa proizvoda. Cilj procene troškova je da pokuša da identificuje pitanje troškova u funkciji jedne ili više nezavisnih. Poslednji korak se sastoji u definisanju pristupa izračunavanja troškova životnog ciklusa.

Slika 2: Postupak obračuna troškova tokom životnog ciklusa proizvoda



Izvor: Woodward (1997)

⁸ Fabrycky et. al. (1991).

Značaj analize troškova životnog ciklusa proizvoda za preduzeće postaje sve izraženiji sa jačanjem konkurenčije i stalnim tehnološkim promenama. Posvećujući pažnju troškovima životnog ciklusa proizvoda preduzeće može bolje da proceni efikasnost planiranja poredeći stvarne sa budžetskim troškovima životnog ciklusa, kao i distribuciju tih troškova⁹. Drugo, preduzeće pomoću LCC može da poboljša svoje kapacitete, da donosi uspešnije odluke u vezi cene¹⁰, da unapredi proceni profitabilnosti proizvoda¹¹ i da usmeri ka proizvodnji ekološki prihvatljivijih proizvoda¹².

3. OBRAČUN TROŠKOVA TOKOM ŽIVOTNOG VEKA - PRIMER PREDUZEĆA „LAVAL“

Preduzeće je specijalizovano za proizvodnju hemijskih proizvoda za ličnu higijenu. Konkretan primer vezan je za proizvodnju sapuna. Prema procenama tržišta i sagledavanju realnih potreba kupaca utvrđeno je da će proizvod koji preduzeće želi da plasira moći da se prodaje na tržištu sledećom dinamikom u roku od 5 godina (Tabela 1).

Tabela 1: Dinamika prodaje sapuna tokom pet godina

Godina	Količina (komada)
1	48000
2	157924
3	200004
4	97538
5	23207
Ukupno	526673

Pre nastanka proizvoda odnosno javljaju se određeni troškovi i to su:

1. Troškovi istraživanja tržišta 1450000 RSD;
2. Troškovi razvoja proizvoda 1750000 RSD;
3. Troškovi probne proizvodnje i testiranja 2300000 RSD.

⁹ Clinton and Graves (1999), str. 22–29.

¹⁰ Adamany and Gonsalves (1994), str 35–48.

¹¹ Hansen and Mowen (1992).

¹² Madu et al. (2002), str: 261–272.

U ukupnom iznosu 5500000 RSD što predstavlja fiksni trošak pre pojavljuvanja proizvoda. Nakon ovih troškova kada preduzeće kreće u proizvodni proces nastaju operativni troškovi (troškovi materijala, troškovi rada, troškovi transporta u ovom primeru čine operativne troškove i biće posmatrani po jedinici proizvoda). U ovom slučaju varijabilni troškovi po jedinici proizvoda iznose 71,225 RSD (Tabela 2). Istraživanje tržišta pokazalo je da su korisnici spremni za takva sapun da plate neto 110 RSD. Da bi otpočeo obračun troškova tokom životnog veka proizvoda (sapuna) prvenstveno treba sagledati razliku između neto cene koju su kupci spremni da plate i varijabilnih troškova koji nastaju za preduzeće pri proizvodnji jedne jedinice proizvoda. Ta razlika predstavlja doprinos po komadu i iznosi 37,775 RSD.

Kalkulacija troškova životnog veka proizvodase osim za utvrđivanje vrednosti proizvoda, a koristi se i kao polazište za ocenu profitabilnosti korisnika, projekata ili procesa. Pojednostavljeni model pristupa obračunu varijabilnih i fiksnih troškova tokom životnog veka sapuna, predstavljen je u tabeli 2.

Tabela 2. Varijabilni i fiksni troškovi proizvodnje sapuna

Red. br.	Operativni troškovi proizvodnje sapuna	Vari- jabilni (po jedinici proiv- voda)	Fiksni (godišnji iznos)
1.	Troškovi materijala izrade	21,125 RSD	
2.	Troškovi rada	37,40 RSD	
3.	<u>Troškovi transporta</u>	12,70 RSD	
	Varijabilni troškovi po jedinici proizvoda (ukupno za jedan proizveden sapun)	71,225 RSD	
1.	Troškovi zakupa prostora		1350550 RSD
2.	Troškovi električne energije		552856 RSD
3.	Troškovi komunalija		80285 RSD

4.	Troškovi obezbeđenja i čišćenja		119320 RSD
5.	Troškovi održavanja		400000 RSD
6.	Troškovi distribucije (zakup prodajnog prostora, oglašavanja, marketinške usluge)		365000 RSD
	Fiksni troškovi ukupno (za svaku godinu tokom životnog veka od 5 godina)		2858011.40RSD

U ranoj fazi razvoja proizvoda nastaju troškovi koji su prema mnogim autorima često i najvišji troškovi tokom životnog veka proizvoda. Ti troškovi su najčešće vezani za istraživanje tržišta, dizajniranje proizvoda, probnu proizvodnju i testiranje. Naravno da postoje i oprečna mišljenja koja su ranije istaknuta u radu. U zavisnosti od faze životnog ciklusa u kojoj se trenutno nalazi dati proizvod formira se i odredjena cena. Izuzetno je bitno iskoordinisati komunikaciju sa potrošačima u momentu snižavanja cene što ne mora obavezno da se podudari sa ulaganjem u promociju proizvoda. Informacije o postignutom stepenu doprinosa pojedinih razdoblja od posebnog su značaja za donošenje odluka vezanih za dalju politiku prodaje, utvrđivanje donje granice prodajne cene, ali i o mogućnostu uvođenja novih varijanti proizvoda, potpuno novih proizvoda odnosno povlačenja s tržišta određene grupe proizvoda, što je ujedno i polazište za ocenu profitabilnosti proizvoda u tokom životnog veka, na način kako to prikazuje naredna tabela broj 3.

Tabela 3. Obračun troškova i rezultata tokom životnog veka sapuna (po godinama/u RSD)

G o - dina	Prodata količina	Doprinos po komadu	Σ (Prodata količina * doprinos po komadu)	F i k s n i troškovi	Rezultat	Kumulativni rezultat
0	-	-	-	5500000	-5500000.00	-5500000.00
1	48000	38,775	1861200.00	2858011.40	-996811.40	-6496811.40
2	157924	38,775	6123503.10	2858011.40	3265491.70	-3231319.70
3	200004	38,775	7755155.10	2858011.40	4897143.70	1665824.00
4	97538	38,775	3782035.95	2858011.40	924024.55	2589848.55
5	23207	38,775	899851.425	2858011.40	-1958159.98	631688.57

Po osnovu ovog obračuna jasno se uviđaju sve faze životnog ciklusa gde prodata količina od faze uvođenja preko faze rasta i tokom prve polovine faze zrelosti raste nakon čeka sledi drastičan pad u prodaji jer tražnja opada (razlozi mogu biti višestruki). Proizvod (sapun) se treba povući sa tržišta ili izvršite neke promene na samom proizvodu tokom faze opadanja na šta ukazuju i dobijeni rezultati tokom pete godine. Signal za preduzimanje promena bila je četvrta godina kada je obim prodaje naglo smanjen, a time i rezultat. Preduzeće nije preduzelo ništa po ovom pitanju došlo se do toga da tokom pete godine rezultat bude negativan.

U praksi se primenjuju složeniji postupci za obračun troškova po fazama životnog ciklusa. Ti postupci baziraju na primeni softvera i omogućavaju primenu transparentnih informacija o strukturi troškova i rezultatima proizvoda tokom njegovog životnog veka trajanja. U obračunu se mogu primeniti različiti pristupi, koji se razlikuju zavisno od broja uključenih faza pozicioniranja tokom tržišnog razdoblja. Najčešće se u praksi koristi globalni model (obuhvata tržišno razdoblje faze uvođenja rasta, zrelosti i opadanja), ali moguća je primena modela s više faza obuhvatanja tržišnog razdoblja, ali i celog životnog veka proizvoda.

ZAKLJUČAK

Savremeni uslovi poslovanja mnogim preduzećima nametnuli su kao imperativ praćenje i analizu troškova tokom životnog veka proizvoda. Sama analiza životnog ciklusa proizvoda usmerena je ka rasvetljavanju finansijske dimenzije proizvoda od momenta idejnog nastanka pa do konačnog odlaganja. Upravljanje životnim ciklusom je poslovni pristup upravljanja koji se može koristiti za bilo koju vrstu poslovanja sa ciljem poboljšanja proizvoda i na taj način doprineti održavanju performansi preduzeća. Svrha postojanja upravljanja životnim ciklusom proizvoda je održivost vrednosti lanca i stalna unapređenja duž životnog ciklusa sa krajnjim ishodom kontinuiranog poboljšanja poslovanja. Očekivanja su da primenom ovog poslovnog pristupa preduzeća smanje svoje troškove, minimiziraju ekološka i socio – ekomska opterećenja, a sa druge strane maksimiraju ekomske i društvene vrednosti.

Bitna odluka za svako preduzeće je dizajn proizvoda i proces proizvodnje koji moraju biti naklonjeni očuvanju životne sredine sa uvažavanjem nacionalnog i globalnog ekološkog režima. Uvažavanjem LCA tokom donošenja poslovne odluke u mnogome pomaže da se razume uticaj

proizvoda kako na okolinu tako i na ljudsko zdravlje koji se kroz tradicionalni način odlučivanja ne uzima u obzir. Bitno je istaći da je LCA alat koji bolje informiše donosioce odluka i zajedno sa drugim kriterijumima validnim za odlučivanje kao što su troškovi i performanse, utiče na doношење dobro izbalansirane odluke.

U skladu sa ovim, od LCCA se očekuje da otkrije profitabilnost proizvoda ocenjenu prema fazama životnog ciklusa. Može biti primenjena na bilo koju odluku kapitalnih investicija, jer obezbeđuje znatno bolju procenu dugoročne isplativosti nekog proizvoda / projekta nego li alternativne ekonomske metode fokusirane samo na troškove poslovanja vezanih samo za kratki rok. Usled povećanja svesti o održivom razvoju mnoge preduzeća počinju da menjaju način na koji razvijaju svoje proizvode sve više uvažavajući ekološku komponentu. S tim u vezi jeste i upotreba LCCA kao sredstva za procenu distribucije proizvoda sa naglaskom na atribute životne sredine i troškove iz svake faze razvoja. Pored ovoga, analiza troškova tokom životnog ciklusa proizvoda može jasno ukazati na momenat kada tražnja za proizvodom opada, samim tim i na stav korisnika o samom proizvodu i potrebu za povlačenjem proizvoda ili uvođenjem nekog njegovog varijeteta.

U krajnjem LCCA pruža informacije kako bi se napravio najbolji održivi izbor sa ekonomskog, ekološkog i socijalnog aspekta. Brojni modeli obračuna troškova tokom životnog veka proizvoda ukazuju na njegov značaj i sve širu primenu u svim sektorima. Ova metodologija, takođe, postaje sve popularniji način upravljanja troškovima i finansijskog planiranja.

COST STRUCTURE DURING THE PRODUCT LIFE CYCLE IN FUNCTION OF SUSTAINABLE PRODUCTION

Abstract

Seen through the prism of sustainable development, achieving balance between optimal allocation of limited resources and their alternative use is very important in the modern business environment. The concept of product life cycle makes it possible to identify all the relevant stages of designing products in order to reach better position at the market. Life Cycle Assessment is a tool for systematic analysis and evaluation of a product fases or process performance. More specifically, product life cycle analysis can help decision makers to compromise between environmental impact and alternative production processes

and products. By applying these technique, it can be executed trade off between different products and processes, then can be identified and compared cumulative influences of two or more competing products or processes. The paper presents in detail the advantages of the product life cycle concept, and limitations for its application in business practice. The subject of this paper is to emphasise the importance of the concept in the function of sustainable production, putting emphasis on cost management. In addition, besides theoretical considerations, the paper presents the concrete implementation of cost management during product life cycle in a production company.

Keywords: product life cycle, costs, sustainable production, external effects

LITERATURA

Adamany, H.G. and Gonsalves, F.A.J. (1994). „Life cycle management: an integrated approach to managing investments“ *Journal Cost Management*, Vol. 8, No. 2, Pp 35–48

Atkinson, A. (1997), *Management accounting: Instructor's manual and media guide*, Prentice Hall, New Jersey.

Beker, I. And Stanivuković, D. (2007), *Logistika, Troškovi životnog ciklusa*, Novi Sad: Fakultet tehničkih nauka.

Bescherer, F. (2005), *Established life cycle concepts in the business environment – Introduction and terminology*, Helsinki University of Technology, Laboratory of Industrial Management report series, dostupno na: http://www.tuta.hut.fi/library/raportit/teta_report/report%20Bescherer%20final1.pdf

Clinton, B.D. and Graves, A.H. (1999), „Product value analysis: strategic analysis over the entire product life cycle“ *Journal Cost Management*, Pp. 22–29

Dowlatshahi, S. (1992), „Product design in a concurrent engineering environment: an optimization approach“ *Journal of Production Research*, Vol. 30, No. 8, Pp. 1803-1818

Fabrycky, W., Blanchard, B. and Benjamin, B. (1991), *Life Cycle Cost and Economic Analysis*, New Jersey: Prentice Hall

Gager, A. (2012), *Embracing a Life-Cycle Cost Analysis*, dostupno na: <http://www.facilitiesnet.com/facilitiesmanagement/article/Embracing-a-LifeCycle-Cost-Analysis--13412>

Hansen, D.R. and Mowen, M.M. (1992), *Management Accounting*, Cincinnati, OH, South-Western.

Korpi,E. and Ala-Risku, T. (2007), *Life cycle costing: a review of published case studies*, Helsinki University of Technology,

Lindholm, A. and Suomala, P. (2005), *Learning by Costing: Sharpening Cost Image through Life Cycle Costing?*, The 7th Manufacturing Accounting Research Conference, Tampere, Finland

Madu, C.N., Kuei, C. and Madu, I. (2002), „A hierachic metric approach for integration of green issues in manufacturing: a paper recycling application“ *Journal Environmental Management*, Pp. 261–272

Society of Automotive Engineers (1993), *Reliability and Maintainability Guideline for Manufacturing Machinery and Equipment*, Warrendale, PA

Testa, F., Iraldo, F., Frey, M. and O'Connor, R. (2011), *Life Cycle Costing, a View of Potential Applications: from Cost Management Tool to Eco-Efficiency Measurement*

White, G.E., Ostwald, P.F. (1976), „The life cycle cost of an item is the sum of all funds expended in support of the item from its conception and fabrication through its operation to the end of its useful life“ *Management Accounting*, Vol. 57, No.7, Pp. 39-42

Woodward, D. G. (1997), „Life Cycle Costing – Theory, Information Acquisition and Application“ *International Journal of Project Management*, Vol. 15, No. 6, Pp. 335 – 344

LOKALNI RAZVOJ & KULTURNE INDUSTRIJE

Karolina Mišović*

karolina.misovic@gmail.com

Rezime:

Ovaj rad bavi se prikazom knjige „Lokalni razvoj & kulturne industrije: priručnik za planiranje i upravljanje na lokalnom nivou“ koja je publikovana 2015., a čiji je urednik Hristina Mikić. Knjiga je nastala u okviru projekta „Jačanje lokalnih i regionalnih institucionalnih kapaciteta za razvoj kulturnih industrija“ i ima za cilj da posluži kao vodič za uspostavljanje holističkog upravljanja razvojem kreativne ekonomije na lokalnom nivou.

Ključne reči: kreativne industrije, lokalni razvoj, instrumenti, mere, Unesco, raznolikost kulturnih izraza

Knjiga *Lokalni razvoj & kulturne industrije: priručnik za planiranje i upravljanje na lokalnom nivou* urednice Hristine Mikić (izdavač: Fondacija Grupa za kreativnu ekonomiju, Beograd, godina izdanja: 2015.) sistematična je i jasno formulisana publikacija. Na 123 strane date su smernice za planiranje i formulisanje instrumenata razvoja kulturnih i kreativnih industrija na lokalnom nivou na osnovu Uneskove Konvencije o zaštiti i unapređenju raznolikosti kulturnih izraza (2005.). Konvencija kulturu i kulturne industrije definije antropološki – kao najšire definisano stvaralašto koje nosi neki od ovih atributa: simboličko značenje, umetničku dimenziju ili kulturnu vrednost. Priručnik je namenjen svim akterima koji učestvuju u razvoju kreativne privrede (ili mogu biti zainteresovani za uključivanje u ovaj proces), bilo da su u pitanju profesionalci iz domena kulture i kreativnih industrija, preduzetnici, ili pak predstavnici lokalne samouprave. Kroz prikaz savremenih tendencija u svetu, kao i na istorijski osvrt nastanka trenutne paradigme razvoja kreativne ekonomije, date su smernice i koraci koje bi trebalo slediti kako bi se ostvarila

* Master studije menadžmenta u kulturi, UNESCO katedra za kulturnu politiku i medijaciju na Balkanu, Univerzitet Umetnosti u Beogradu.

efikasna „zaštita i unapredjenje raznolikosti kulturnih izraza i uspostavio balans između njihove kulturne funkcije i ekonomske valorizacije“ (Mikić 2015: 7). Publikacija je rezultat rada na projektu „Jačanje lokalnih i regionalnih institucionalnih kapaciteta za razvoj kulturnih industrija“ čiji su pokrovitelji Uneskov međunarodni fond za kulturnu raznolikost i Ministarstva kulture i informisanja Republike Srbije.

Priručnik je organizovan tako što je u prva dva poglavlja dat uvod u temu značaja kulture za održivi razvoj, objašnjenja načela i tehnike vrednovanja kulturnih izraza, zatim dat pregled dokumenata i dogadaja na međunarodnoj političkoj sceni na osnovu kojih kultura i kreativni sektor dobijaju sve veći značaj. Prodiskutovana je razlika između termina kreativne i kulturne industrije – kreativne industrije su čvršće u vezi sa informaciono-komunikacionim tehnologijama, informacijama, znanjima i kreativnosti u ekonomiji, dok se kulturne industrije češće povezuju sa

zemljama u kojima država i javni sektor imaju jaku ulogu u kulturi, i deo su šire grupe kreativnih industrija, podjednako značajne za javnu politiku. Autor prvog poglavlja „Kultura u održivom razvoju“ je jedan od vodećih svetskih stručnjaka u oblasti kreativne ekonomije – David Throsby, australijski ekonomista i univerzitetски profesor. On pruža pregled opštih tokova održivog razvoja kulture u svetu, daje objašnjenje paradigme kulturnih industrija i smernice za stvaranje politike koja integriše kulturu u održivi razvoj.

U nastavku priručnika opisani su procesi i faze planiranja razvoja kulturnih i kreativnih industrija, koji se mogu podeliti na tri celine: istraživanje, analizu i procenu razvojnih potencijala ovih industrija; strateške ciljeve, aktivnosti i projekte, i na monitoring i evaluaciju programa razvoja, kao finalni deo. Svaka od ovih faza detaljno je opisana u posebnim poglavljima, koja su uslovila strukturu knjige.

Posebno značajno poglavje predstavljaju „Metode i tehnike analize kulturnih i kreativnih industrija“. Dat je naglasak na važnost *mapiranja* sektora i izrade evidenciono-dokumentacione baze svih relevantih aktera kreativnih i kulturnih industrija. Ovaj termin potiče iz Velike Britanije gde je nastao devedesetih godina 20. veka. Mapiranje je prvi korak u istraživanju kreativne privrede, koje prethodi daljem radu na programu razvoja sektora. Podaci mogu biti iz primarnih izvora, npr. prikupljeni anketama i terenskim istraživanjem, ili iz sekundarnih, kao što su poslovni registri, baze privrednih komora, sekretarijata za privredu, lokalnih udruženja preduzetnika itd. Sledeći korak je obrada podataka i utvrđivanje trendova, tokom čega se utvrđuju

indikatori za procenu stanja i nivoa razvoja kulturnih i kreativnih industrija. U ovom poglavlju dat je i okvir indikatora, zasnovanih na Uneskovoj konvenciji, a prilagođenih lokalnom podneblju i već isprobanih na slučaju opštine Pirot, gde je izvršeno pilot mapiranje kulturnih i kreativnih industrija. Treći korak, i poslednji, je interpretacija rezultata čiji proizvod je polazna studija o razvoju kulturnih i kreativnih industrija - osnov za izradu javnih politika i programa, kao i za promociju lokalnih kulturnih izraza. Poglavlje je posvećeno objašnjenju osnovnih metoda i tehnika analize, na veoma stručan i konkretan način, tako da može da se koristi kao jasno uputstvo u analizi kreativnog sektora i drugih jedinica lokalne samouprave.

Najobimniji deo publikacije predstavlja sedmo poglavlje posvećeno kreiranju mera podrške razvoju kulturnih i kreativnih industrija. Važnost ovo dela ogleda se u činjenici da su instrumenti i mere javne politike utiču na potencijalni razvoj kulturnog sektora i njegov kvalitet. U ovom poglavlju objašnjene su različite primene instrumenta javnih politika. Mere su sagledani prema njihovom karakteru, a na taj način je podeljeno i ovo poglavlje, i to na: unapređenje institucionalnog okruženja i upravljanja, regulatorne mere, ekonomske mere, tehničko-tehnološke mere i organizacione mere. Jedan od najvažnijih koraka ka „dobrom upravljanju“ u kreativnom sektoru (koncept koji su afirmisale međunarodne organizacije, a koji podrazumeva predvidiva i transparentna pravila i državne institucije, kao i bolju saradnju sa civilnim sektorom i privatnim licima u upravljanju razvojnim procesima) je osnivanje radnih grupa ili saveta za kulturne i kreativne industrije na nivou opštine. Dalje su detaljno opisani mogući načini finansiranja kulturnih i kreativnih industrija i njihovi mehanizmi. Ljudski resursi i razvoj preduzetništva u kreativnim industrijama dobili su poseban odeljak, gde su sistematicno predstavljene mere kojima lokalna vlast može uticati na zaposlenost, unapređenje ljudskih resursa i raditi na drugim podsticajima za razvoj kreativnog preduzetništva. Kroz celo poglavlje ukratko su predstavljeni uspešni primeri prakse iz sveta, ali i iz Srbije, koji mogu pomoći za inspiraciju i konkretne ideje pri kreiranju mera za lokalni razvoj. Jedan od takvih primera je „Kreativni Sidnej“ - uspešna strategija kulturne politike na nivou grada, jednog od prvih koji je prepoznao važnost podrške razvoju kulturnih i kreativnih industrija. Uspešan domaći primer, koji je u isto vreme aktuelan i atraktivan, ali i u skladu sa principima Uneskove konvencije je umetnički prostor Ciglana u Višnjičkoj banji kod Beograda, nastao za potrebe rada jednog umetnika, a pretvoren u centar za stvaranje i diseminaciju kulture i umetnosti lokalnih i stranih umetnika.

U prikazanoj publikaciji opisani su konkretni koraci i metode ka postizanju ciljeva, na jednostavan i razumljiv način, argumentovano, tako da i neko ko nije upoznat sa ovakvom vrstom literature, može da pronađe konkretna rešenja i razume proces razvoja kulturnih i kreativnih industrija. Mogu se koristiti delovi priručnika i za druge svrhe, kao što je opis šta jedan projekat treba da sadrži. Pružene su smernice, od saveta za prikupljanje informacija na terenu, do kreiranja javnih politika na lokalnom nivou. Sve smernice i uputstva izrađene su na osnovu principa i vizije Uneskove konvencije o zaštiti i promociji raznolikosti kulturnih izraza (2005) koja predviđa određene mere kojima se štiti, čuva i obogaćuje raznolikost kulturnih izraza.

Jedan od glavnih ciljeva knjige „Lokalni razvoj i kulturne industrije“ je da se utiče na prepoznavanje i uključivanje kulturnih i kreativnih delatnosti u strateška dokumenta, radi daljeg razvoja ovog sektora, podsticanja kreativnog preduzetništva i zapošljavanja.

Koncept kreativnih industrija se sve više pominje kod nas, međutim, još uvek nedostaju konkretna rešenja, prvenstveno u vidu temeljnog mapiranja kreativnih aktera, a zatim i rada na osmišljavanju instrumenata i mera koji bi omogućili nesmetani razvoj ovih delatnosti, koje mogu biti značajni pokretač lokalnog razvoja, a takođe mogu da doprinesu i ekonomskom osnaživanju umetnika i kreativaca.

LOCAL DEVELOPMENT & CULTURAL INDUSTRIES

Abstract

This paper deal with review of book „Local development & cultural industries: handbook for planning and governance at local level“ published in 2015. and edited by Hristina Mikić. Publication has been created within the project „Straitening local and regional institutional capacities for development cultural industries“ as a guidelines for establishing holistic concept of creative economy governance on local level.

Keywords: creative industries, local development, instruments, public policy, measures, UNESCO, diversity of cultural expressions

IN MEMORIAM



MR DRAGOSLAV – BATA PAVLOVIĆ, DIPLOMIRAN EKONOMIST (1934 – 2016)

Mr Dragoslav – Bata Pavlović, dugogodišnji član DEB-a i njegovog Predsedništva, ostao je u prijatnom sećanju i poštovanju članova Predsedništva DEB-a.

Bio je skroman čovek i zapaženi beogradski privrednik. Duže od 17 godina bio je pomoćnik generalnog direktora Luke Beograd, u vreme kada se ova luka razvijala u značajnu srednje dunavsku luku lociranu na području grada Beograda. Sa tom lukom Beograd je postao veliki rečni putničko – teretni centar, koji povezuje mnoge srednjoevropske i severnoevropske zemlje sa Crnim morem.

Počasni član DEB-a umro je 01.10.2016. godine u svojoj 82-oj godini života. Ispraćaj za sahranu na Centralnom groblju u Beogradu obavljen je 05.10.2016. godine iz kapelice sa opelom. Na ispraćaju do večne kuće pokojnika bili su uža i šira Batina porodica, prijatelji, rođaci i poznanici kao i članovi Predsedništva DEB-a.

Predsedništvo DEB-a, svom pokojnom članu, položilo je venac na odru, koju je uručila član Predsedništva Popović Zlata. Pre spuštanja kovčega sa posmrtnim ostacima u porodični grob, penzioner, Počasni Predsednik DEB-a Sreten Vuković, u ime Društva ekonomista Beograd, prikladnim rečima se oprostio od našeg dugogodišnjeg člana.

Dragoslav – Bata, svojom životnom stazom kretao se krivudavom linijom, ali uvek uspravno hodajući, uspešno i hrabro, držeći podignuto glavu, spreman da se na tom putu boriti i pobeduje.

Takav je bio njegov put kroz život.

Bato je rođen 1934. godine u Kruševcu. Kako se to obično dešavalo u tom vremenu, porodice intelektualaca su seljene iz mesta u mesto, tako da će se i Batini roditelji iz Kruševca sa službom preseliti u Zaječar. U Zaječaru Bata završava osnovnu i srednju ekonomsku školu. Njegov nemirni duh, tada mladića, tera ga da se bavi sportom. Sa 17 godina postaje prvak Zaječara u šahu, gde istovremeno igra fudbal u zaječarskoj ekipi Timok. Odlazi u Beograd u upisije studije na Ekonomskom fakultetu. Nešto kasnije upisao je poslediplomske studije na Ekonomskom fakultetu gde je i odbranio i magistarski rad.

Bata Pavlović otpočeo je svoj radni vek u Beogradu. Prvo njegovo zaposlenje bilo je u opštini Palilula, zatim prelazi u banku, a iz banke u Luku Beograd u kojoj će dočekati odlazak u starosnu penziju.

Nauku nikada nije stavio u drugi plan. Piše i saraduje sa mnogim institucijama. Izdvajamo najznačajnije, i to: CIP Beograd, Saobraćajni institut – koji će kasnije u svoj sastav uključiti i CIP, kao i Saobraćajni institut Kirilo Savić. Sa navedenim Institutima Bata je sarađivao isključivo u oblasti rečnog saobraćaja.

U rad DEB-a se uključuje 1964. godine. U dva izborna perioda bio je sekretar DEB-a, i to u vreme kada je Miloš Sindić bio predsednik našeg društva. Sve do Izborne skupštine Društva 2007. godine, kada je biran za Počasnog člana Predsedništva DEB-a, bio je član Predsedništva. Učesnik je mnogih savetovanja i okruglih stolova, kao i akter i drugih aktivnosti koje je naše društvo organizovalo.

Bata spada u red malobrojnih članova Predsedništva DEB-a koji su imali staž duži od pola veka u Društvu. Radovao se svakom uspehu naseg Društva.

Takov je bio naš Bata, Počasni član DEB-a i dugogodišnji član Predsedništva Društva. Zato nam njegov odlazak u večnost teško pada. U našem sećanju ostaje njegov vedar duh, kao i njegova spremnost da za dobro Društva obavi tačno i na vreme bilo koji postavljeni mu zadatak.

Beograd, 17.10.2016.god.

Prof. Dr Sreten M. Vuković

Počasni predsednik DEB-a

