



TEMATSKI ZBORNIK

**STRUKTURNE PROMENE U SRBIJI –
DOSADAŠNJI REZULTATI I PERSPEKTIVE**

Glavni urednik
IVAN STOŠIĆ

Urednici
MARKO MALOVIĆ
DRAGAN FILIMONOVIĆ

Beograd, 2015.

TEMATSKI ZBORNIK

**STRUKTURNE PROMENE U SRBIJI -
DOSADAŠNJI REZULTATI I PERSPEKTIVE**

Objavlivanje ovog tematskog zbornika pomoglo je

Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

Tematski zbornik se objavljuje u okviru projekta „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU“ (šifra OI 179015) koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.



TEMATSKI ZBORNIK

**STRUKTURNE PROMENE U SRBIJI –
DOSADAŠNJI REZULTATI I PERSPEKTIVE**

Glavni urednik

IVAN STOŠIĆ

Urednici

**MARKO MALOVIĆ
DRAGAN FILIMONOVIĆ**

Institut ekonomskih nauka, Beograd

2015

Glavni urednik: Dr Ivan Stošić
Urednici: Dr Marko Malović, MA Dragan Filimonović
Naziv: Strukturne promene u Srbiji – dosadašnji rezultati i perspektive
Recenzenti: Prof. dr Dejan Erić
Prof. dr Božo Drašković
Prof. dr Srđan Marinković
Prof. dr Vlastimir Leković
Dr Jovan Zubović
Dr Ivan Stošić
Dr Marko Malović
Izdavač: Institut ekonomskih nauka, Beograd, Zmaj Jovina 12
Za izdavača: Dr Jovan Zubović, direktor
Kompjuterska obrada: Zorica Božić
Štampa: Planeta print d.o.o., Beograd
Tiraž: 150 (štampano izdanje)
ISBN : 978-86-89465-17-4

© Institut ekonomskih nauka 2015. Sva prava pridržana. Bez pismene saglasnosti izdavača nije dozvoljen ni jedan oblik reprodukcije, kopiranja ili prenošenja kako celine, tako i posebnih delova ove publikacije.

P R E D G O V O R

Uprkos napretku ostvarenom posle 2000. godine postojeći ekonomski ambijent, privredna struktura i način funkcionisanja privrednih subjekata još uvek nije na zadovoljavajućem nivou, a Srbija zaostaje u brojnim aspektima poslovanja za mnogim zemljama u tranziciji. Da bi se zadovoljili uslovi za pridruživanje EU, ali i obezbedio neophodan intenzivniji, dugoročno održivi privredni razvoj i unapređenje konkurentnosti poslovanja, neophodno je sprovođenje brojnih, složenih i uzajamno povezanih strukturnih promena u ekonomskoj sferi. Reč je o kompleksnoj problematici, koja je u uslovima negativnih efekta globalne ekonomske krize postala još složenija i zahteva dodatne napore u pogledu analize sadašnjeg stanja, projekcije budućih kretanja i traženja odgovora na novo nametnute izazove.

Imajući navedeno u vidu Institut ekonomskih nauka Beograd je koncipirao projekat „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU“ (šifra OI 179015) koji je za finansiranje u periodu 2011-2015. godina prihvatilo Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Osnovni predmet istraživanja ovoga projekta, čiji je rukovodilac dr Ivan Stošić, jeste identifikovanje ključnih problema ekonomije Srbije (na makro i mikro nivou), te definisanje pravaca i načina sprovođenja neophodnog strukturnog prilagođavanja u cilju unapređenja ukupne efikasnosti i efektivnosti poslovanja.

Projekat „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU“ je strukturiran iz pet međusobno povezanih celina: Prvi deo se bavio analizom dosadašnjih tranzicionih promena i ocenom postojećeg stanja u ekonomiji Srbije, a naročita pažnja posvećena je uticaju svetske finansijske krize na privredu Srbije. Drugi deo usmeren je na makroekonomski okvir strukturnog prilagođavanja, a posebno na identifikaciju i analizu neophodnih reformi realnog i finansijskog sektora privrede Srbije. Pri tome, komparativna analiza sa drugim zemljama, koje su uspešno kompletirale proces integracije u EU, bila je od pomoći u iznalaženju načina kako da Srbija bude efikasnija u sprovođenju reformi. Treći deo se bavio istraživanjem postojećih

izazova i perspektiva restrukturiranja privrednih subjekata, pre svega transformacije preduzeća. Četvrti deo je posvećen ekonomiji rada, a fokus istraživanja usmeren je na pitanja zaposlenosti i zapošljavanja. Peti deo se bavio unapređenjem konkurentnosti domaće privrede, u okviru čega je analizirano i pitanje nacionalnog brenda Srbije.

Istraživanja u sklopu ovog projekta su imala za cilj da unaprede naučna saznanja u oblasti strukturnih promena, te da budu od šireg društvenog, kako naučnog, tako i praktičnog značaja za veći broj korisnika.

Postojanje političke volje i rešenosti Vlade Republike Srbije da intenzivira proces strukturnih reformi pred sve učesnike privrednog i društvenog života postavlja nove izazove, otvara perspektive, ali i nove probleme i pitanja. Stoga izazovima i perspektivama u sprovođenju strukturnih reformi, te identifikovanju pravaca i načina sprovođenja neophodnog strukturnog prilagođavanja u Srbiji mora biti posvećena posebna naučna pažnja

Imajući to u vidu, istraživači angažovani na projektu OI 179015, su odlučili da pripreme tematski zbornik pod nazivom „Strukturne promene u Srbiji – dosadašnji rezultati i perspektive“ u kojoj su analizirani pojedini karakteristični problemi privrede Srbije.

Monografija sadrži ukupno trideset pet poglavlja, koja su u skladu sa istraživačkim oblastima projekta „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU“, podeljeni u pet tematskih celina:

- Ocena dosadašnjih tranzicionih promena i stanja u ekonomiji Srbije
- Makroekonomski okvir za strukturno prilagođavanje
- Restrukturiranje privrednih subjekata radi podizanja efikasnosti i efektivnosti poslovanja
- Ekonomija rada
- Unapređenje konkurentnosti i nacionalnog identiteta Srbije u funkciji podsticanja održivog privrednog razvoja.

U okviru svake od pet tematskih celina obrađeni su pojedini karakteristični problemi i pitanja iz oblasti: Ocena dosadašnjih tranzicionih promena i stanja u ekonomiji (šest priloga), Makroekonomskog okvira za strukturno prilagođavanje (devet priloga), Restrukturiranja privrednih subjekata (sedam priloga), Ekonomije rada (šest priloga) i Unapređenje konkurentnosti i nacionalnog identiteta Srbije (sedam priloga).

Svi prilozi objavljeni u ovom tematskom zborniku su deo istraživačkog projekta „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: Strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU“ (šifra OI 179015) finansiranog od strane Ministarstva za prosvetu, nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije. Pri tome treba napomenuti da su radovi objavljeni u ovom zborniku bili predmet anonimne recenzije i kontrole originalnosti (antiplagijat kontrole pomoću servisa pod nazivom *iThenticate*).

Na bazi uočenih problema i otvorenih pitanja razmatranih u sklopu ovog tematskog zbornika, kao poseban dodatak pripremljen je „*Predlog mera praktične politike o strukturnim promenama u Srbiji - Policy paper*“, koji donosiocima mera ekonomske politike može biti od pomoći u donošenju odluka u oblasti strukturnog prilagođavanja i pridruživanja EU.

Nadamo se da će ove publikacije biti od koristi naučnoj i stručnoj javnosti u Srbiji i da će odgovoriti na pitanja od značaja za poboljšanje postojećeg stanja ekonomije Srbije.

Urednici

SADRŽAJ

PREDGOVOR.....	5
----------------	---

DEO I.

OCENA DOSADAŠNJIH TRANZICIONIH PROMENA I STANJA U EKONOMIJI SRBIJE.....	13
--------------------------------------------------------------------------------	-----------

POGLAVLJE 1. NEOLIBERALNA DOKTRINA I EKONOMSKA POLITIKA U SRBIJI	15
------------------------------------------------------------------------------	-----------

Božo Drašković

POGLAVLJE 2. KOMPATIVNA ANALIZA PRIVREDNOG RAZVOJA BUGARSKE I SRBIJE U KONTEKSTU EVROPSKIH INTEGRACIJA	32
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Dragan Filimonović

POGLAVLJE 3. IZVOZNA KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE POD UTICAJEM TRANZICIONIH PROMENA.....	48
------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Aleksandra Branković

POGLAVLJE 4. NEOPHODNOST INDUSTRIJSKE POLITIKE ZA REINDUSTRIJALIZACIJU SRBIJE	65
--------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Bojana Radovanović

POGLAVLJE 5. UTICAJ OSIGURAVAJUĆIH KOMPANIJA NA STABILNOST FINANSIJSKOG SEKTORA U SRBIJI.....	78
------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Mladenka Balaban

POGLAVLJE 6. STRUKTURNE PROMENE U PRIVATNOM BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE – ISTORIJSKE OPOMENE I PREPORUKE.....	91
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Vesna Aleksić

DEO II.

MAKROEKONOMSKI OKVIR ZA STRUKTURNO PRILAGOĐAVANJE.....	107
---------------------------------------------------------------	------------

POGLAVLJE 1. MODERNA DRŽAVA KAO FAKTOR POKRETANJA EKONOMSKOG RASTA I ODRŽIVOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE.....	109
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Vlastimir Leković

**POGLAVLJE 2. DISFUNKCIJE NA KREDITNOM TRŽIŠTU REPUBLIKE SRBIJE:
DIJAGNOZA STANJA I PREDLOG POLITIKA..... 127**

Srđan Marinković

**POGLAVLJE 3. UTICAJ KREDITNOG RIZIKA NA EKONOMSKI OPORAVAK EU:
POUKE ZA SRBIJU 140**

Vlastimir Vuković

POGLAVLJE 4. DA LI JE VREME ZA ZVANIČNU DOLARIZACIJU U SRBIJI? 157

Marko Malović

**POGLAVLJE 5. EVROPSKA BANKARSKA UNIJA – IZAZOVI I IMPLIKACIJE ZA
SRBIJU..... 172**

Mališa Đukić

**POGLAVLJE 6. UTICAJ REFORMSKIH MERA FISKALNE POLITIKE NA
MAKROEKONOMSKE PERFORMANSE SRBIJE 184**

Aleksandar Zdravković

POGLAVLJE 7. PERSPEKTIVE I RAZVOJ FINANSIJSKIH DERIVATA U SRBIJI 201

Aida Hanić

**POGLAVLJE 8. JAVNO-PRIVATNO PARTNERSTVO KAO INSTRUMENT REALIZACIJE
INFRASTRUKTURNIH PROJEKATA 214**

Zvonko Brnjas

**POGLAVLJE 9. E-UPRAVA U SRBIJI – PODRŠKA PROCESIMA JAVNIH
NABAVKI 230**

Aleksandra Bradić-Martinović

DEO III.

**RESTRUKTURIRANJE PRIVREDNIH SUBJEKATA RADI
PODIZANJA EFIKASNOSTI I EFEKTIVNOSTI
POSLOVANJA 245**

**POGLAVLJE 1. RESTRUKTURIRANJE PREDUZEĆA KAO PRETPOSTAVKA
EKONOMSKOG RAZVOJA SRBIJE 247**

Ivan Stošić

**POGLAVLJE 2. ANALIZA ALTERNATIVA ZA FINANSIJSKO RESTRUKTURIRANJE
PRIVREDNIH SUBJEKATA U REPUBLICI SRBIJI 266**

Dejan Erić

POGLAVLJE 3. FINANSIRANJE KAO JEDNA OD KLJUČNIH PREPREKA RAZVOJU

MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI	283
<i>Isidora Beraha</i>	
POGLAVLJE 4. ANALIZA SEKTORA PROIZVODNJE ENERGIJE IZ OBNOVLJIVIH IZVORA U SRBIJI	298
<i>Mirjana Golušin</i>	
POGLAVLJE 5. STRUKTURNE PROMENE I PERFORMANSE BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE U PERIODU GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE.....	314
<i>Grozdana Belopavlović</i>	
POGLAVLJE 6. ULOGA SEKTORA MSPP U STRUKTURNIM PROMENAMA POLJOPRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE	331
<i>Olivera Pantić</i>	
POGLAVLJE 7. FINANSIJSKO STRUKTURNE PROMENE PRIVREDE SRBIJE I ZAŠTITA POVERILACA U PERIODU FINANSIJSKE KRIZE	347
<i>Slavica Stevanović</i>	
DEO IV.	
 EKONOMIJA RADA.....	363
POGLAVLJE 1. STANJE I PRAVCI REŠAVANJA PROBLEMA STRUKTURNE NEZAPOSLENOSTI U SRBIJI.....	365
<i>Kosovka Ognjenović</i>	
POGLAVLJE 2. ANALIZA ISPLATIVOSTI AKTIVNIH MERA ZAPOŠLJAVANJA U SRBIJI.....	384
<i>Jovan Zubović</i>	
POGLAVLJE 3. UTICAJ OBRAZOVANJA NA SMANJENJE NEZAPOSLENOSTI I RAST PREDUZETNIČKIH POSLOVA MARGINALIZOVANIH GRUPA	394
<i>Mirjana Radović-Marković</i>	
POGLAVLJE 4. ANALIZA USKLAĐENOSTI VISOKOG OBRAZOVANJA SA TRŽIŠTEM RADA UZ PRIMENU STRATEGIJE EVROPA 2020	416
<i>Andrea Andrejević Panić</i>	
POGLAVLJE 5. REFORMA RADNOPRAVNIH PROPISA U REPUBLICI SRBIJI.....	431
<i>Đuro Đurić</i>	
POGLAVLJE 6. BIVARIJANTNA ANALIZA KAUZALITETA OUTPUTA I NEZAPOSLENOSTI U SRPSKOJ PRIVREDI	449
<i>Saša Obradović</i>	

DEO V.**UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI I NACIONALNOG IDENTITETA SRBIJE U FUNKCIJI PODSTICANJA ODRŽIVOG PRIVREDNOG RAZVOJA 465****POGLAVLJE 1. KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE U KONTEKSTU PROCESA EU INTEGRACIJA 467***Slavica Penev***POGLAVLJE 2. NACIONALNI BREND SRBIJE KAO FAKTOR UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI ZEMLJE 482***Ivana Domazet***POGLAVLJE 3. STRUKTURNE PROMENE U OKVIRU SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE SRBIJE 497***Elena Jovičić***POGLAVLJE 4. RAZVIJANJE SISTEMA EKONOMSKE DIPLOMATIJE U CILJU UNAPREĐENJA RAZVOJA I KONKURENTNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE... 512***Mihajlo Đukić***POGLAVLJE 5. PRILAGOĐAVANJE REGULATIVE O ŽIVOTNOJ SREDINI POLITICI EVROPSKE UNIJE 528***Olja Munitlak Ivanović***POGLAVLJE 6. PODIZANJE NIVOVA INFORMATIČKE KONKURENTNOSTI I RAZVOJ RAZLIČITIH SERVISA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA KAO STRATEŠKA ŠANSA SRBIJE 540***Vladimir Simović***POGLAVLJE 7. REINDUSTRIJALIZACIJA SRBIJE U CILJU JAČANJA KONKURENTNOSTI SRPSKE PRIVREDE 553***Saša Milivojević*

DEO I

OCENA DOSADAŠNJIH TRANZICIONIH PROMENA I STANJA U EKONOMIJI SRBIJE

POGLAVLJE 1

NEOLIBERALNA DOKTRINA I EKONOMSKA POLITIKA U SRBIJI

Božo Drašković¹

Apstrakt

Ekonomska politika u Srbiji u poslednjih petnaest godina koncipirana je i sprovedena dominantno na doktrinarnim postulatima neoliberalističke ekonomske doktrine. Državni intervecionizam koji se s vremena na vreme pojavljivao temeljio se i danas temelji ne na Kenzijanizmu nego na neoliberalnoj koncepciji ublažavanja negativnih efekata ekonomskih kriza kroz intervencije u fiskalnoj i monetarnoj ravni. Strategija ekonomske politike se zasnivala, a i dalje zasniva na sprovođenju modela potpune privatizacije, deregulacije i liberalizacije. Povlačenje države iz neposredne ekonomske aktivnosti kroz vlasništvo nad preduzećima opravdava se a priori njenom ekonomskom neefikasnošću. Istovremeno polazi se od pretpostavke da će privatna svojina po automatizmu sa uspostavljanjem liberalnog samoregulišćeg tržišta faktora proizvodnje, dovesti do ekonomskog rasta, razvoja a samim tim i do optimalnog nivoa zaposlenosti. Ekonomska teorija, naročito njen kritički deo, nema preciznu i jasniju koncepciju u vezi sa potrebama, uslovima i pretpostavkama održavanja državne svojine u realnom sektoru. Povlačenje države iz realnog sektora opravdava se negativnim efektima uplitanja političkog faktora u upravljanju raspoloživim resursima. Istovremeno polazi se od hipoteze da privatni sektor i privlačenje stranih investitora može rešiti ekonomske i socijalne probleme Srbije.

Samoregulišuće tržište uz pogrešno koncipiranu ulogu države u sprovođenju ekonomske politike u Srbiji, beleži negativne rezultate.

Rezultati do sada vođene ekonomske politike temeljene na doktrini neoliberalizma su neodrživi: industrijska proizvodnja je zanemarena, rast domaćeg bruto proizvoda je nedovoljan, nezaposlenost i spoljna zaduženost su visoki, a rast siromaštva permanentan.

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

Ključne reči: neoliberalizam, tržište, samoregulacija, ekonomska politika, državni intervencionizam

UVOD

Ekonomska politika u Srbiji, kao uostalom u svim tranzicijom zahvaćenih zemalja kreira se i sprovodi na temeljima neoliberalne doktrine. Razlike u ekonomskoj politici se svode isključivo na aspekte intenziteta u doslednosti primene svih mera neoliberalne doktrine. Ekonomska politika u Srbiji po neoliberalnoj doktrini sprovodi se u poslednjih petnaest godina. Neoliberalne dogme mogu se sažeti na sledeće: o apsolutnoj efikasnosti i dominaciji privatne svojine na drugim oblicima svojine, u odnosu na društvene i državnu; svemoćnoj racionalnoj samoregulaciji tržišta kao višoj sili u čije mehanizme se ne sumnja; dominaciji individualnog interesa nad bilo kakvim opštim, odnosno društvenim interesima; rešavanje problema ekonomskih kriza i socijalnih neravnoteža uz strogo ograničene intervencije države u oblasti monetarne i fiskalne politike; ekonomski rast i razvoj rešava privatni sektor sam po sebi uz privlačenje stranih direktnih investicija; isključivanje države iz bilo kakvog direktnog uplitanja u realni sektor, odnosno u svojinska prava nad preduzećima; privatizacija javnog sektora kao pretpostavka njegove efikasnosti. To su ključne dogme na kojima se temelji ekonomska politika.

Bez obzira na to što su ključni pokazatelji o ekonomskom i socijalnom stanju krajnje nepovoljni i imaju trend daljeg pogoršavanja, nema naznaka ka pomeranju ekonomske politike prema mogućim pristupima Kenzijanske ekonomske doktrine i na njoj zasnovane ekonomske politike. Umesto primene Kenzijanske ekonomske politike na delu je primena neoliberalnog modela. A rezultati primenjivane ekonomske politike ispoljavaju se u: padu industrijske proizvodnje; rastu nezaposlenosti i spoljne zaduženosti; porastu siromaštva i rešavanja problema deficita uz dalje smanjivanje potrošnje umesto podsticanja proizvodnje, pre svega domaćih privrednih subjekata.

DOKTRINARNE DOGME NEOLIBERALIZMA

Individualne slobode i nejednakosti kao uslov ekonomskom napretku

Prva neoliberalna dogma prihvaćena i ugrađena u temelje neoliberalne ekonomske politike, kasnije uobličena u političkom programu Vašingtonskog konsensusa, odnosi se na pitanje ekonomskih nejednakosti i slobode. U osnovi

neoliberalne doktrine se nalaze individualni interesi pojedinca i njegove slobode da saglasno svojim interesima sledeći egoističke interese ostvaruje sopstvene koristi ne obraćajući pažnju na interese drugih i ne oslanjajući se na druge, pa samim tim i na državu. Individualizam i pojedinačni interesi, čak i neograničena pohlepa, su temeljni faktor koji služi kao podsticaj za ekonomsku aktivnost pojedinca. Doktrina ne pojašnjava odnos između parcijalnog i opšteg, odnosno individualnih interesa i način konstituisanja opštih interesa. Sledbenici doktrina izbegavaju da pojasne svoj odnos prema pitanju postojanja i načina konstituisanja opštih interesa. Opšti interesi po njima predstavljaju ograničenje ličnih sloboda, a primat se mora dati ličnim interesima. Pretpostavka doktrine je da će pojedinci vođeni sopstvenim interesima, radeći nepogrešivo u korist sopstvenih interesa na taj način obezbediti i najbolja rešenja za društvo u kome pojedinci deluju. Delujući u sopstvenom interesu bogati pojedinci kao preduzetnici će samim tim „povući one sa dna“ to jest siromašne pojedince (Hayek, 1998)². Navedeni automatizam upućuje na veru u to da će pojedinci isključivo vođeni sopstvenim interesima, po prirodi stvari, dovesti do zadovoljenja i zajedničkih interesa. Ponekad je to i moguće da se ostvari i u empiriji, ali to se dešava samo onda kada nastaju ciklusi prosperiteta posle ekonomskih kriza. Pozitivan učinak mehanizma automatizma samoregulacije je u uslovima ekonomskih kriza neizvesan. Neizvesnost i negativni ishodi se manifestuju otuda što pojedinci vođeni interesima gomilanja sopstvenog bogatstva kroz uzajamnu konkurenciju generišu stvaranje monopola nad bogatstvom i dohocima. Sledstveno tome u društvu nastaju sve veće nejednakosti. Unutar zajednice usled potpuno slobodnog delovanja pojedinca u sopstvenom interesu dolazi do koncentracije svojine u rukama manjine što često može dovesti do stvaranja ekonomskih i socijalnih kriza i problema koji nastaju usled nezaposlenosti i opadanja kupovne moći većine stanovništva. Neoliberalna doktrina polazi od toga da jedino ograničenje slobode pojedinca unutar zajednice može biti sloboda drugog pojedinca regulisana unutar društvene zajednice posredstvom „vladavine prava“. Vladavina prava, u suženoj interpretaciji, ima za zadatak da obezbedi slobodu pojedinca, poštovanje ugovora i obezbedi zaštitu svojinskih prava. Postojanje i funkcija države kao ekonomskog aktera i klasne tvorevine nije u fokusu posmatranja neoliberalne doktrine.

Neoliberalna doktrina polazi od premise da je rastuća nejednakost neophodan uslov za podsticane ekonomskog a time i ukupnog razvoja. Nejednakost se ogleda u nejednakostima u raspolaganju društvenim bogatstvom, odnosno resursima i stvorenim kapitalom, što implicira i nejednakosti u dohocima. Kritičari navedene teze neoliberalne doktrine o nejednakosti, ne zauzimaju istovremeno stanovište o

² Videti šire u F. A. Hayek, *Poredak slobode*, izdanje Global Book, Novi Sad 1998.

potrebi uspostavljanja egalitarističkog poretka. Za diskusiju je otvoreno sledeće pitanje? Koji nivo nejednakosti u društvu je prihvatljiv i koji mehanizmi i kakva uloga države je neophodna u cilju smanjenja nejednakosti³.

Napred smo razmatrali osnovne elemente problem slobode i nejednakosti sa stanovišta šire društvene teorije i njihovih ekonomskih implikacija. Pitanje ličnih i političkih sloboda pojedinca se ne dovodi u pitanje. Ovde se dovodi u pitanje granica slobode sve manjih grupa pojedinaca da gomilaju bogatstvo i dohotke u sve manji broj ruku, a što potom dovodi do neslobode drugih, većine pojedinaca u društvu, koji ostajući bez materijalnih uslova za život, postaju neslobodni. Na problem nejednakosti, kao ograničavajući faktor za razvoj u SAD ukazuje i Zbignjev Bžežinski⁴, za koga se ne može tvrditi da pripada kritičarima neoliberalne doktrine. On u navedenom radu izlaže ključne komparativne podatke da je u SAD 1980. godine 5% najbogatijih domaćinstava raspolagao sa 16,5% ukupnog dohotka, da bi se procenat učešća najbogatijih u 2008. godini povećao na 21,5% u ukupnom dohotku. U istom periodu kod 40% najsiromašnijih domaćinstava u Sjedinjenim američkim državama je došlo do opadanja učešća u ukupnom dohotku sa 14,4% iz 1980. godine na 12% u 2008. godini.

Kada se radi o Srbiji sasvim je dovoljno istaći sledeća dva indikatora. Prvi indikator, da preko 24% stanovništva se nalazi u zoni „rizika od siromaštva“. Navedeni izraz služi kao ublažavajuća formulacija za ekonomsku bedu u kojoj se u procesu tranzicije našla skoro ¼ stanovništva Srbije. Drugi indikator je da je stvarna stopa nezaposlenosti blizu 30% dok je statistička prema anketi radne snage na nivou od oko 20%⁵.

Pitanje svojine njene efikasnosti i tragedija zajedničkih dobara

Neoliberalna doktrina u temelje ekonomskog poretka slobodnog društva postavlja slobodu privatnog vlasništva uopšte, a pod tim podrazumeva pre svega privatnu svojinu nad sredstvima za proizvodnju i pravima koja proističu iz svojine. Neoliberalna doktrina se dosledno protivi postojanju bilo kakvih oblika kolektivne, odnosno državne svojine. Preciznije, državna svojina je moguća samo tada, i u područjima u kojima, ne postoji privatni interes pojedinca da poseduje neki oblik sredstava odnosno dobara. Neoliberalna doktrina ne pravi razliku između lične

³ Na probleme nejednakosti u širokom istorijskom horizontu je celovito analizirao Toma Piketi u delu *Kpitalizam u XXI veku*, Akademska knjiga, Novi Sad 2015, str. 257-502.

⁴ Z. Bžežinski, *Amerika-Kina i sudbina sveta*, Albatros plus, Beograd 2013.

⁵ Podaci RZS, 2014.

svojine za zadovoljenje egzistencijalnih potreba, odnosno potrošnje na jednoj strani, u odnosu na svojinu nad sredstvima za proizvodnju koja služi za ostvarivanje proizvodnje koja se organizuje u cilju stvaranja profita i akumulacije za koncentraciju ličnog bogatstva. I ovde neoliberalna doktrina polazi od stanovišta da će pojedinac racionalnom upotrebom privatnih sredstava za proizvodnju (kapitala) radeći u svom ličnom interesu istovremeno, svakako nenamerno, doprineti i ostvarivanju opštih, odnosno širih društvenih interesa. Ideal lične svojine i mogućnost da se ostvari „ideal“ pojedinca da nema nikakvu svojinu, Hajek formuliše na sledeći način: „Jedno od dostignuća modernog društva jeste da pojedinac može da uživa slobodu praktično bez ikakve svojine (izvan ličnih stvari, poput odeće, pa čak i ove stvari mogu da budu iznajmljene)“ (Hajek, 1998. str. 127). Ideal privatne svojine u neoliberalnoj doktrini se proširuje i na uspostavljanje pojedinačnih (ličnih) svojinskih prava nad prirodnim resursima, odnosno dobrima koje je moguće privatizovati. Doktrina polazi od hipoteze da će, na primer, pojedinac vođen svojim ličnim interesom racionalno upravljati šumama kao zajedničkim resursima. Polazi se od pretpostavke da će pojedinac kao vlasnik šumskih resursa racionalno upravljati navedenim ekonomskim odnosno prirodnim resursima istovremeno održivo tako da će zadovoljiti i ekološke standarde u održivosti resursa. U dokazivanju doktrine, Hajek kao i njegovi sledbenici slepo drže „neoborive“ teze da se zajednički prirodni resursi ukoliko se ne privatizuju podvrgavaju ekstremnoj eksploataciji, odnosno „sumraku zajedničkih dobara.“ Tezu o „sumraku zajedničkih dobara“ formulisao je u svom članku iz 1968. godine Geret Hardin⁶. Teorijski koncept je kasnije devedesetih godina osporen i doveden u pitanje u radovima Elinor Ostrom, koja je na istorijskim primerima dokazala mogućnost racionalnog ekonomskog i održivog ekološkog upravljanja zajedničkim resursima od strane lokalnih zajednica, a da ti resursi nisu privatizovani⁷. Odnosno suprotno, da pojedinci vođeni svojim interesima za uvećanjem profita i bogatstva mogu donositi odluke čija posledica je iscrpljivanje obnovljivih i neobnovljivih resursa. Usled toga nastaju negativne eksternalije koje postaju individualna korist, generišući istovremeno društveni trošak zagađenja životne sredine.

Polazeći od aksioma da je postojanje društvene i državne svojine *a priori* ekonomski neefikasno, uspostavljena je ekonomska politika privatizacije po svaku cenu, koja je trebalo da obezbedi ekonomski rast i razvoj. U Srbiji privatizacija nije

⁶ Hardin Garrett (1968), *The Tragedy of the Commons*, Science, vol 162, december 1968, str. 1243-48. Videti širu interpretaciju u B. Drašković, *Ekonomske aspekte ekološke politike*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2012.

⁷ Šire videti u Elinor Ostrom, *Upravljanje zajedničkim dobrima, Evolucija institucija za kolektivno delovanje*, Naklada Jesenski i Turk, Zagreb, 2006.

dovela do ekonomskog rasta i razvoja. Ostaje za diskusiju otvoreno pitanje zašto se to dogodilo?

Uzroci su brojni, a jedan od njih je empirijski dokaz da privatna svojina i privatizacija svih sredstava za proizvodnju, po automatizmu u svim društvima i u svim istorijskim okolnostima ne dovodi do ekonomskog i socijalnog progresa⁸. Neoliberalna doktrina, pojam privatizacije reducira samo na jednu dimenziju. Pod privatizacijom se podrazumeva prenos svojinskih prava sa države kao manje efikasnog subjekta na privatna lica kao ekonomski efikasnije upravljače. Dakle, neoliberalna doktrina stoji na stanovištu da zajedničko vlasništvo pruža manju verovatnoću da će proizvodni resursi biti alocirana ka njihovoj najvećoj upotrebnoj vrednosti. Ukoliko je to tako, onda je i autput njihove upotrebe manji, odnosno prinos od tih sredstava je manji u poređenju sa pretpostavkom da privatna svojina nad proizvodnim resursima vodi ka njihovoj efikasnijoj alokaciji, a time i ka većem učinku tih resursa u vidu povećanja prinosa. Doktrina se dalje ne bavi problemom raspodele prinosa. Po prirodi stvari koje proističu iz svojinskih prava, prinosi treba da pripadnu vlasniku, a to je pojedincu, odnosno grupi pojedinaca – vlasnika.

Ovo nas dovodi do manje spominjanog ili čak „zaboravljenog“ drugog aspekta prenosa svojinskih prava sa zajednice i države na privatnog vlasnika. To je pitanje funkcionalnog aspekta svojine. Svojina nad sredstvima za proizvodnju sama po sebi, sem lične svojine neophodne za ličnu potrošnju, nema poseban značaj bez njenog funkcionalnog aspekta. A funkcionalni aspekt privatizacije predstavlja „prenošenje prava na višak profita proizvodnje nekog preduzeća sa državnog na privatni sektor uz propratne promene regulativne politike.“⁹ Dakle, suština privatizacije je u prisvajanju viška vrednosti, koji možemo svesti na profit. Umesto države ili kolektivnih “vlasnika” u društvenim preduzećima, profit posle privatizacije pripada njenim novim vlasnicima malim grupama fizičkih lica. Ne postoji ni jedan dokaz koji će dovesti do zaključka da će pojedinci po automatizmu organizujući proizvodnju kroz proces prisvajanja profita, namerno činiti, sem lične, bilo kakvu društvenu korist. U ovom problemu generiše se jedan od uzroka nastajanja ekonomskih kriza, kada država u nameri da smanji negativne posledice ekonomskih kriza mora da se umeša u ekonomski život, ne samo kroz mere fiskalne i monetarne politike, nego i kroz mere industrijske politike. Industrijska politika podrazumeva aktivnu ulogu države u nacionalizaciji i osnivanju preduzeća kao i u politici direktnih ulaganja u razvoj infrastrukture.

⁸ Opširnije videti u B. Drašković, *Kraj privatizacije posledice po ekonomski razvoj i nerazvijenost u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka Beograd, 2010.

⁹ George Yarrow, *Privatizacija u teoriji i praksi*, Časopis Pogledi, Split 1998. str. 388.

Uloga države u ekonomskim poslovima

Neoliberalna doktrina zauzima stanovište da bi država trebalo da se podalje drži od učešća u neposrednim ekonomskim aktivnostima. Ideal države po shvatanju zastupnika neoliberalne doktrine jeste da obezbedjuje pravni poredak, obezbedjuje poštovanje ugovora i štiti svojinska prava. Kao nužno zlo mešanja države u ekonomski život priznaje se njena funkcija u kreiranju i emisiji novca, ali ovo samo kao nužno zlo. Hajek je razmatrao čak i tezu da bi na slobodnom tržištu, slobodni učesnici, bez mešanja države mogli iznaći najbolje oblike novčanog sistema¹⁰. Neoliberalna doktrina dopušta mogućnost učešća države kao aktera na tržištu samo u onim slučajevima u kojima privatni sektor u težnji ka osvajanju profita nije zainteresovan za ulaganja u pojedine oblasti, naročito u projekte infrastrukture koji na kratak rok ne donose profit. Međutim, neoliberalna doktrina je revnosna u propovedanju nužnosti privatizacije infrastrukturnih objekata nakon njihove izgradnje od strane države. Doktrina se zalaže u ime ekonomske efikasnosti da se izvrši privatizacija oblasti komunalnih delatnosti kao što su snabdevanje gradova vodom, infrastrukture za prenos električne energije, pa i nacionalnih i gradskih parkova. Za razliku od kasnijih Hajekovih sledbenika koji zastupaju stanovište o potpunom isključivanju države iz realnog sektora ekonomskog života, sam Hajek je zauzimao nešto fleksibilnije stanovište. On je smatrao da je moguće da postoje državna preduzeća, ali da ta preduzeća ne treba da imaju povoljniju poziciju u odnosu na privatna preduzeća. Dakle, državna preduzeća ne treba da imaju subvencije ili druge povoljnosti koje bi im omogućavala prednosti, odnosno monopolski položaj u odnosu na konkurentna državna preduzeća¹¹. Hajek nije razmatrao mogućnost da sama država ne za preduzeća u svom vlasništvu, već za preduzeća u privatnom vlasništvu može i realno stvara prostor za monopolsko ponašanje, a monopolski profit prisvajaju privatni vlasnici. Ovakve mogućnosti se, ne retko, koriste naročito u okolnostima kada država daje monopolski položaj pojedinim privatnim preduzećima i to u različitim granama privrede, ne samo u sektorima gde se ispoljavaju prirodni monopoli.

U uslovima ekonomskih kriza kada se ispostavi nesposobnost tržišta da razreši samu krizu ili troškovi razrešenja krize mogu biti ekonomski i socijalno previsoki,

¹⁰ Videti F. Hajek, *Poredak slobode*, Novi Sad 1998, str. 195.

¹¹ Videti Hajek, *ibid.* 1998.

neoliberalna doktrina dopušta mešanje države, odnosno državnu intervenciju ali samo u segmentu kojim država treba da interveniše na sektoru „ponude novca“¹².

Valja praviti striktnu razliku u vezi sa prirodom oblika ulogom države u ekonomskom životu. Uloga države može biti dvojaka. Država može delovati u cilju stvaranja ambijenta za ekonomski i socijalni razvoj i pri tome biti direktno aktivan učesnik (vlasnik resursa) u tom procesu, dakle ne samo posredstvom fiskalne i monetarne politike. Država može delovati i tako što se stavlja direktno ili indirektno u funkciju subjekta koji podržava krupni kapital da za njegove vlasnike generiše sve veće bogatstvo na taj način doprinoseći sve većim ekonomskim i socijalnim razlikama unutar društva. Navedene dve uloge države nisu međusobno striktno odvojene. Država se u isto vreme može javljati i u jednoj i u drugoj ulozi. Razlika je samo u tome koja od njih u kom periodu je dominantna. U tranzicionim društvima iz socijalizma u kapitalizam institucije države su često bile stavljene u službu preraspodele bogatstva sa društva u korist pojedinaca.

Uloga slobodnog tržišta

Neoliberalna doktrina polazi od stanovišta da jedino slobodno, ničim ne ometano, tržište vrši optimalnu alokaciju resursa i obezbeđuje spontani ekonomski napredak i razvoj. Ideja slobodnog tržišta na prvi pogled je sasvim prihvatljiva uz pretpostavku da su svojinska prava disperzirana te da ne postoji stalna težnja ka koncentraciji kapitala i zauzimanja monopolske pozicije na tržištu. Tržište kao i država su društvene tvorevine, nisu nikakva božanska tvorevina kojima se čovek klanja kao kakvim totemima. Tržište, sasvim uopšteno, može se definisati kao prostor i vreme na kome se susreću ponuda i tražnja nezavisnih učesnika. Neoliberalna doktrina pridaje tržištu osobine više sile, koja poseduje samoisceljujuću ekonomsku moć. Tržište nije savršen regulator priznaju i zastupnici teorije tržišnog fundamentalizma. Ukoliko je tržište nesavršeno onda je neophodno njegovo regulisanje. Postavlja se samo pitanje definisanja mere spoljne regulative tržišta u odnosu na tržišne autonomne zakonitosti samoregulacije. Kritičari neoliberalne doktrine tržišta, ne smatraju da su tržište i

¹² Milton Fridman je u objašnjavanju ekonomske krize iz 1929-33 godine kritikovao vladu što nije pravovremeno povećala ponudu novca. Ovde Fridman upada u protivurečnost sa idealom samoregulisanoog tržišta. Jer ako je količina zlatnog novca fiksna, ukoliko se ova nalazi u rukama bogatih ljudi-preduzetnika koji zbog rizika nisu spremni da investiraju, onda država da bi povećala ponudu novca može ili da upotrebi svoje ograničene zlatne rezerve, ili da oporezuje bogate i oduzme im na taj način zlato ili pak da odustane od zlatnog standarda i da emituje papirni novac sa iluzijom da takav novac ima potpuno pokriće u zlatu. (M.Fridman), *Kapitalizam i sloboda*, Global Book, Novi Sad, 1997.

njegove zakonitosti nešto što se može zameniti „svesnom“ planskom regulativom. Umesto neoliberalnog tržišnog fundamentalizma neophodna je državna intervencija u ograničavanju negativnih tržišnih ishoda u koje spada generisanje ekonomskih i socijalnih nejednakosti, kao i težnji da se na tržištu uspostave socijalno neodrživa koncentracija vlasništva i monopoli.

Učinci neoliberalne ekonomske politike u Srbiji

Ekonomska politika, sa više ili manje doslednosti, u Srbiji je kreirana i sprovedena na teorijskim polazištima neoliberalne doktrine. Pojednostavljeno definisana, ova ekonomska politika se svodila na brzu privatizaciju, deregulaciju i liberalizaciju. Očekivanja kreatora ekonomske politike u poslednjih petnaest godina su bila da će privatizacija, deregulacija i liberalizacija podstaći konkurenciju, racionalnu ekonomsku alokaciju resursa, dovesti do rasta ekonomske efikasnosti, a posledica toga bi trebalo da bude ukupni društveni razvoj. Očekivani ciljevi primenjene ekonomske politike se nisu realizovali. Na pogrešnoj doktrini utemeljena ekonomska politika se pokazala kao neuspešna. Neuspesi su zabeleženi na svim ključnim sektorima: slomu industrijskog sektora; neodrživom inicijalnom rastu bruto domaćeg proizvoda (BDP) kao rezultatu transfera društvene i državne svojine; rastu javnog duga kao posledice nedovoljne proizvodnje i nesrazmernom nivou potrošnje u odnosu na realni ekonomski rast; rastu i održavanju visokih stopa nezaposlenosti kao posledici pada investicija i raspada tržišta prethodne Jugoslavije; promenljiv ritam privlačenja stranih direktnih investicija; obuzdavanje inflacije; i rast deviznih rezervi.

U narednom delu izlaganja sasvim kratko sa prikazom nekih od ključnih ekonomskih pokazatelja ilustrujemo kardinalne neuspehe ekonomske politike u minulom desetogodišnjem periodu od 2003-2013. godine.

Pre izlaganja ključnih pokazatelja neophodno je, ilustracije radi, pokazati da je predtranzicioni samoupravni ekonomski sistem bio ekonomski i socijalno uspešniji od tranzicionog, sada već postranzicionog perioda.

Često se u javnom dijalogu ekonomski razvoj koji se odvijao od 1960. godine do 1990. godine omalovažavao sa tvrdnjama da se radilo o razvoju utemeljenom na zaduživanju zemlje, pa su stope ekonomskog rasta i društvenog razvoja „opravdavane“ trošenjem stranih kredita. Tabela izložena u nastavku sa prezentiranim podacima sasvim argumentovano opovrgava navedene kritike.

Tabela 1. Zaduzenost Jugoslavije u inostranstvu u periodu 1970-1980. godina
u milijardama USA \$

	1970	1973	1975	1977	1979	1980
Ukupna zaduzenost	2,3	4,7	6,6	9,5	15,2	18,9
Stepen zaduzenosti ili % otplate prema deviznom prilivu*	18	15	15	17	21	20

* bez kratkoročnih kredita; Izvor podataka: Kriza i reforme, Savezni zavod za društveno planiranje i Savezni zavod za statistiku, Beograd 1989, str. xvii

Tabela 2. Učešće industrije u BDP u % u periodu 1960-2010 godina.

	1960	1965	1970	1980	1990	2010
Učešće industrije u BDP u %	16,5	20	20	25	24,7	15,9

Izvor: RZS i B. Petrović 2013

Bitan, „staromodan“ ne i neoliberalni, pokazatelj stanja ekonomije jedne zemlje predstavlja indikator učešća proizvodnje razmenjivih dobara, odnosno industrijske proizvodnje u BDP. Učešće industrijske proizvodnje u BDP u Srbiji u već postranzicionoj 2010. godini (15,9%) je manji od onog koji je iznosio 1960. godine (16,5%). Maksimalno procentualno učešće industrijske proizvodnje u BDP je zabeleženo 1980. godine i iznosilo je 25%.

Grafikon 1. Kretanje industrijske proizvodnje u Srbiji u periodu 1946-2010. godina



Prezentirani grafikon pokazuje permanentni rast industrijske proizvodnje u Srbiji u periodu 1946-1990. godina, da bi nakon raspada tržišta prethodne Jugoslavije, nakon sankcija i nove tranzicije posle 2000. godine, industrijska proizvodnja zauzela poziciju oscilacije na nivou oko 40% nivoa koji je imala 1989. godine.

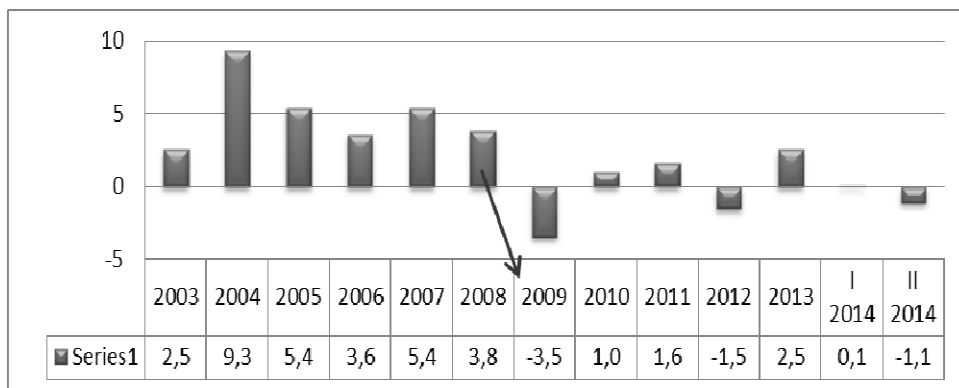
Tabela 3. Industrijski radnici u Srbiji u periodu 1960-2010. godina.

	1960	1990	2010
Industrijski radnici	389.000	998.000	312.000

Izvor: RZS i B. Petrović 2013.

Sa drastičnim padom industrijske proizvodnje, odnosno industrijskog sektora, logična posledica tog procesa je i drastično opadanje broja industrijskih radnika u Srbiji. Broj industrijskih radnika je u 2010. godini bio niži od broja radnika zaposlenih u industrijskom sektoru pre pedeset godina. U vezi sa problemima industrijskog sektora više pogledati u (B. Drašković, V. Aleksić, J. Minović, 2014)¹³.

Grafikon 2. Realan rast GDP Srbije, u %



Izvor: grafikon konstituisan na bazi podataka RZS, 2014.

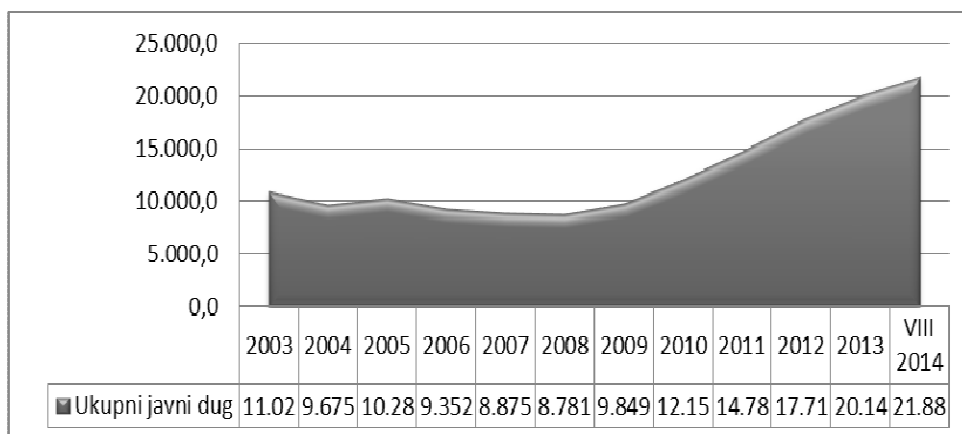
Kretanje pozitivnog rasta BDP u prvim neoliberalnim tranzicionim godinama od 2003-2007. godine, pokazuje da su zabeležene stope rasta posledica kumulativnog uticaja dve grupe faktora. Prva grupa faktora se odnosi na prilive od prodaje društvenih i državnih preduzeća iz inicijalne faze privatizacije. Drugu grupu, čine prilivi stranih direktnih investicija. Kada su navedeni transferi presušili uz

¹³ Božo Drašković, Vesna Aleksić, Jelena Minović, *Problemi deindustrijalizacije u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka Beograd, 2014.

sadejstvo svetske finansijske krize iz 2008. godine, došlo je do drastičnog pada stope BDP koja se kretala neznatno u plusu, a potom zapadala u minuse zaključno sa 2014. godinom.

Stanje nacionalne ekonomije treba posmatrati i na osnovu kretanja ukupnog javnog duga. U Srbiji tranzicioni neoliberalni period primenjivane ekonomske politike, karakteriše to da je u periodu napred opisanih stopa rasta BDP obeležilo čak i smanjenje ukupnog iznosa javnog duga. (Videti grafikon 3). Kada su presahli prihodi od privatizacije, javni dug se značajno uvećao i to sa 9,8 milijardi EUR iz 2009. godine na 21,8 milijardi EUR u prvoj polovini 2014. godine. Istovremeno sa rastom javnog duga došlo je do opadanja stopa BDP.

Grafikon 3. Ukupan javni dug Srbije, miliona EUR



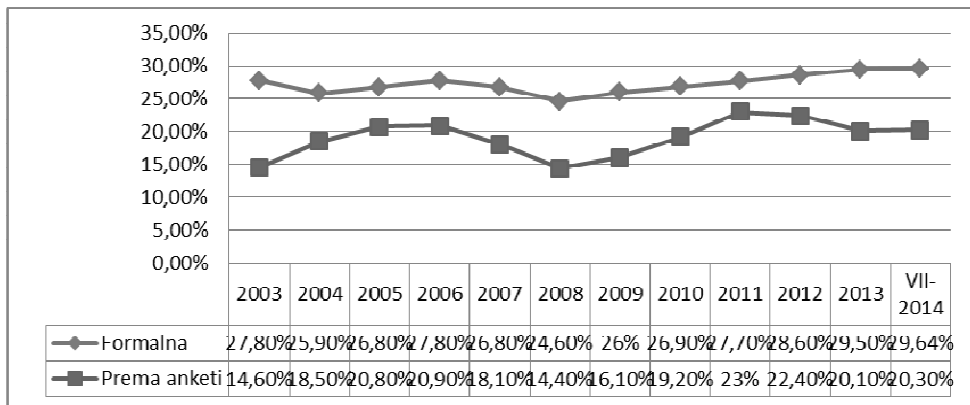
Izvor: grafikon konstituisan na bazi podataka RZS, 2014.

Sledeći relevantan indikator stanja ekonomije jedne zemlje iskazuje se posredstvom kretanja stopa nezaposlenosti u određenom vremenskom horizontu. Zastupnici doktrine neoliberalizma su propovedali to da će u inicijalnoj fazi privatizacije, liberalizacije i deregulacije dovesti do kratkoročne kontrakcije ekonomskog sistema što će pratiti i trenutni porast stope nezaposlenosti, a nakon toga će doći do konsolidacije privatizovane privrede, što će dalje voditi do ekonomskog procvata. Prirodno, saglasno tome doći će i do rasta zaposlenosti, smatrali su zastupnici neoliberalne doktrine. Propovedana obećanja se nisu dogodila. Nasuprot obećanjima ispoljio se dugoročan sistemski defekt, čije posledice ne može da sakrije ni promena metodologije u praćenju, evidentiranju i iskazivanju stopa nezaposlenosti.

Metod iskazivanja stope nezaposlenosti koji se temelji na anketi radne snage daje povoljniju, „lepšu“ sliku kada se radi o stopama nezaposlenosti. I ova „lepša“ slika nije ni malo ružičasta, ona beleži to da je stopa nezaposlenosti sa 15% iz 2003. godine porasla na 20% u 2013. godinom sa trendom daljeg rasta u 2014. godini.

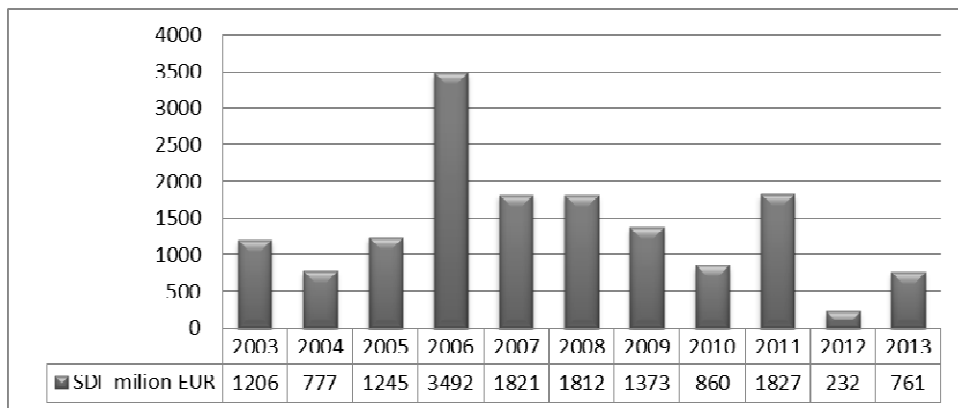
Stvarna stopa nezaposlenosti, ovde smo je definisali pojmom formalna, pokazuje da je nivo nezaposlenosti kontinuirano u celom posmatranom periodu izuzetno visok i pokazuje oscilaciju ove stope od 27,8% iz 2003. godine do 29,5% u 2013. godini.

Grafikon 4. Kretanje stope nezaposlenosti u Srbiji u periodu 2003-2014. godina



Izvor: grafikon konstituisan na bazi podataka RZS, 2014.

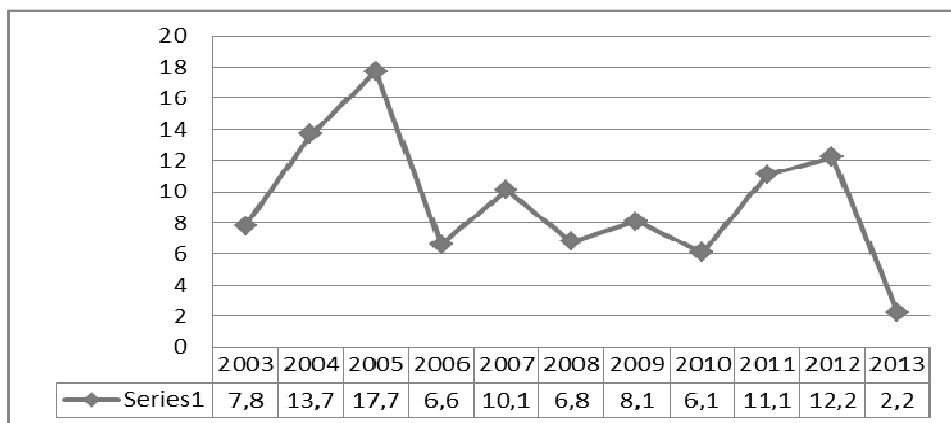
Grafikon 5. Strane direktne investicije u Srbiji 2003-2014. godina, (miliona EUR)



Izvor: grafikon konstituisan na bazi podataka RZS i NBS, 2014.

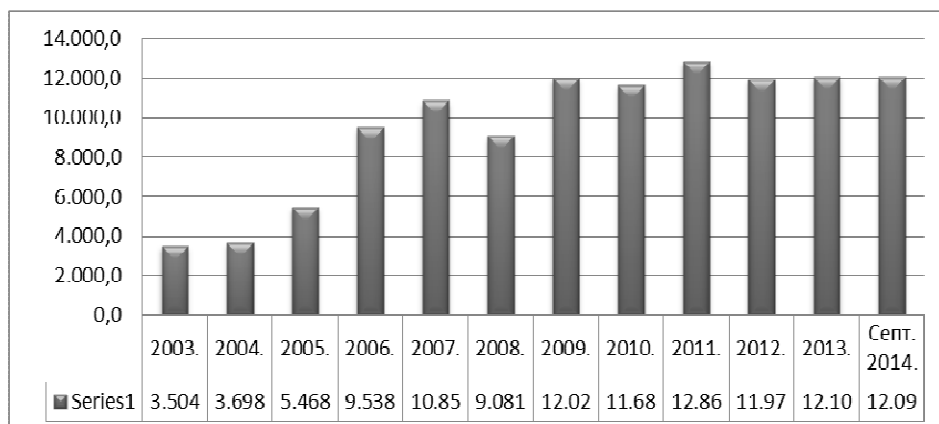
Tempo rasta stranih direktnih investicija (SDI) karakteriše to da su ove rasle u inicijalnom periodu neoliberalne tranzicije u Srbiji, a potom nakon izbijanja svetske finansijske krize dolazi do njihovog usporavanja. Karakteristično je to da strane direktne investicije nisu uticale na rast zaposlenosti i smanjivanju spoljne zaduženosti, a nisu imale pozitivan uticaj na rast industrijske proizvodnje. SDI su se uglavnom koncentrisale u finansijski sektor i sektor usluga, dakle, ne i u sektore gde se proizvode razmenjiva dobra.

Grafikon 6. Inflacija u periodu 2003-2013. godina



Izvor: grafikon konstituisan na bazi podataka RZS i NBS, 2014. godine

Grafikon 7. Devizne rezerve Srbije (miliona EUR) u periodu 2003-2014. godina



Izvor: grafikon konstituisan na bazi podataka RZS i NBS, 2014.

Jedan od retkih pozitivnih učinaka ekonomske politike, odnosno monetarne politike utemeljene na neoliberalnoj doktrini iskazao se u držanju inflacije pod kontrolom i rastu deviznih rezervi.

Prema prezentiranim podacima, devizne rezerve su zabeležile značajan rast sa 3,5 milijardi iz 2003. godine na 12,1 milijardu EUR u 2013. godini.

ZAKLJUČAK

Tranzicioni period prelaza iz socijalizma u kapitalizam nije ispunio očekivanja. Privatizacija deregulacija i liberalizacija utemeljeni na neoliberalnoj ekonomskoj doktrini doveli su do opadanja svih ključnih ekonomskih i socijalnih pokazatelja u odnosu na pred tranzicioni period. Danas se sporovi počinju voditi u vezi sa nekim od ključnih postulata neoliberalne doktrine. Radi se o pitanjima preispitivanja uloge države i njene funkcije vezane za razvojnu ulogu, posebno ulogu učešća u industrijskoj politici. Takođe, preispitivanju se podvrgava preovlađujuća doktrina samoregulišuće uloge tržišta i nužnosti sprečavanja njegovih negativnih uticaja koji se manifestuju na povećanje nejednakosti i stvaranje monopola. Pitanje koje se odnosi na pridavanje dominantnog značaja individualnim interesima pojedinca i njegovoj sposobnosti da posredstvom privatne svojine obezbedi ekonomski i društveni razvoj u većini tranzicionih zemalja su pod velikim znakom pitanja. Sve je više sledbenika ideje da je potrebna nova uloga države koja će se odricati neoliberalne funkcije kojom je pružala podršku gomilanju bogatstva u rukama manjine i nejednakosti, ka socijalnoj i razvojno usmerenoj državi.

Nužan je zaokreta u ekonomskoj politici Srbije, pre suočavanja sa konačnim scenarijima dužničkih kriza, kao što se to sada dešava u Grčkoj. Nužan je otklon od vođenja ekonomske politike koja se temelji na neoliberalnoj doktrini. Neophodno je da ekonomska politika preokrene tokove nedovoljne proizvodnje, seljenja akumulacije i kapitala koji se odvijaju u okviru neprikosnovenih individualnih sloboda i prava nad kapitalom.

LITERATURA

1. Andrew Gamble, *The Spectre and the Feast Capitalist and the Politics of Recession*, Palgrave Macmillan, London, 2009.
2. Božo Drašković, *Ekonomske aspekti ekološke politike*, Institut ekonomskih nauka Beograd 2012.

3. Božo Drašković, *Kraj privatizacije i posledice po ekonomski razvoj u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka, Beograd 2010.
4. Božo Drašković, Vesna Aleksić, Jelena Minović, *Problemi deindustrijalizacije u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka Beograd, 2014.
5. Džozef E. Šiglic, *Protivurečnosti globalizacije*, SBM-x Beograd, 2002.
6. Elinor Ostrom, *Upravljanje zajedničkim dobrima, Evolucija institucija za kolektivno delovanje*, Naklada Jesenski i Turk, Zagreb, 2006.
7. Friedrich A. Hayek, *Poredak slobode*, Global Book, Novi Sad, 1998.
8. Friedrich A. Hayek, *Kontrarevolucija nauke, Istraživanja o zloupotrebi razuma*, CID, Podgorica, 1999.
9. George Yerrow, *Privatizacija u teoriji i praksi*, Časopis Pogledi, Split 1989.
10. Hardin Garrett, (1968), *The Tragedy of the Commons*, Science, vol 162, december 1968. str.1243-48
11. Ludwig von Mises i Friedrich A. Hayek, *O slobodnom tržištu*, Mate, Zagreb, 1997.
12. Louis de Alessis, *Pravo na vlasništvo i privatizacija*, Časopis Pogledi, Split 1989.
13. Ljubomir Madžar, *Antiliberalizam u 22 slike*, JP „Službeni glasnik“, Beograd, 2012.
14. Ljubomir Madžar, *Suton socijalističkih privreda*, Ekonomika i Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1990.
15. Milton&Rose Fridman, *Sloboda izbora*, Lični stav, Global Book, Novi Sad, 1996.
16. Milton Fridman, *Kapital i sloboda*, Global Book, Novi Sad, 1997.
17. Toma Piketi, *Kpitalizam u XXI veku*, Akademska knjiga, Novi Sad, 2015.
18. Zbignjev Bžežinjski, *Amerika-Kina i sudbina sveta*, Albatros plus, Beograd, 2013.

SUMMARY

NEOLIBERAL DOCTRINE AND ECONOMIC POLICY IN SERBIA

In the last fifteen years, the economic policy in Serbia has been designed and implemented predominantly on the doctrinal postulates of neoliberal economic doctrine. Both in the past and today, state interventionism, that appeared from time to time, was not based on Keynesianism, but on the neoliberal concept of mitigating the negative effects of economic crises through interventions on the fiscal and monetary level. The strategy of economic policy was based, and is still based on the implementation of the model of full privatization, deregulation and liberalization. The state withdrawal from the direct economic activity through the ownership of companies is justified a priori with its economic inefficiency. At the same time, it is assumed that the private property will, by default, lead to economic growth, development and consequently to an optimal level of employment with the establishment of liberal self-regulating market factors of production. Economic theory, especially its critical part, has no precise and clear concept in relation to the needs, conditions and assumptions of maintaining the state ownership in the real sector. The state withdrawal from the real sector is justified by the negative effects of political factors interference in the management of the available resources. At the same time we start from the hypothesis that the private sector and attracting the foreign investors can solve the economic and social problems of Serbia. Self-regulating market with the wrongly conceived state's role in the implementation of economic policy in Serbia, has recorded negative results.

The results of the managed economic policy so far, based on the neoliberal doctrine are unsustainable: the industrial production is neglected, GDP growth is weak, unemployment and external indebtedness are high, and poverty growth is constant.

Key words: neoliberalism, market, self-regulation, economic policy, state interventionism

POGLAVLJE 2

KOMPARATIVNA ANALIZA PRIVREDNOG RAZVOJA BUGARSKE I SRBIJE U KONTEKSTU EVROPSKIH INTEGRACIJA

Dragan Filimonović¹

Apstrakt

Rad upoređuje ekonomski razvoj Bugarske i Srbije koristeći metodologiju komparativne analize. Cilj rada je da se pokaže da ove zemlje poseduju zavidan nivo sličnosti u pogledu ekonomskog razvoja, što je u skladu sa hipotezom da iskustvo Bugarske na putu evrointegracija može biti relevantno za Srbiju. Analiza pokriva ekonomske pokazatelje pre tranzicije, pregled samog procesa tranzicije kao i skorašnje ekonomske trendove sa naglaskom na analizu ekonomske strukture dveju zemalja.

Ključne reči: *Srbija, Bugarska, komparativna analiza, CEFTA, EU*

UVOD

Pad komunizma s početka 90-ih godina prošlog veka predstavljao je početak tranzicije većine istočno-evropskih zemalja. Proces transformacije od centralno-planirane ka tržišnoj privredi u ovim zemljama je uporedo tekao sa procesom evrointegracija. Evropska Unija (EU) je kreirala posebne programe za zemlje bivše članice komunističkog bloka sa ciljem ubrzanja oba procesa. Jedan od glavnih i najvažnijih odlika tranzicije jeste otvaranje tržišta, tj. liberalizacija trgovinske politike koja je imala dva važna pravca. Prvi je bio usmeren ka liberalizaciji trgovine između zemalja kandidata za članstvo i EU, dok se drugi odnosio na uklanjanje trgovinskih barijera između samih zemalja u tranziciji. Pre pristupanja, EU je potpisala ugovore o trgovinskoj liberalizaciji sa svim kandidatima za članstvo, koji je predviđao postepeno i u mnogim aspektima asimetrično ukidanje trgovinskih barijera EU za robu poreklom iz ovih država. Takav preferencijalni

¹ Dragan Filimonović, MA, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: dragan.filimonovic@ien.bg.ac.rs

trgovinski status zemalja u procesu tranzicije omogućavao je bescarinski izvoz robe na tržište EU. Zona slobodne trgovine između samih zemalja kandidata postignuta je stvaranjem Sporazuma o slobodnoj trgovini u Centralnoj Evropi (CEFTA). Taj sporazum je prolazne prirode, jer su zemlje članice CEFTA sporazuma isti napuštale po pristupanju EU.

Ovaj rad analizira proces ekonomskog razvoja Bugarske i Srbije sa aspekta tranzicije, kao i reakcije njihovih trgovinskih tokova tokom procesa pridruživanja EU. Rad polazi od hipoteze da iskustvo Bugarske na putu ka EU i nakon samog članstva, može biti odraz iskustva koje očekuje Srbiju, oslanjajući se na pretpostavku da su dve zemlje uporedive, tj. da dele značajnu dozu sličnosti u pogledu geografskog položaja i ostalih činilaca ekonomskog razvoja. Doprinos rada je u tome što su navedeni argumenti koji idu u prilog iznetoj hipotezi, tako da zapravo ekonomska kretanja uočena u Bugarskoj na putu evrointegracija služe kao indikator razvoja privrede i trgovine Srbije u budućnosti, što pruža mogućnost srpskim donosiocima odluka da uče iz iskustva drugih i time bolje planiraju buduće ekonomske odluke.

PREGLED EKONOMSKIH POKAZATELJA I TRANZICIONIH PROCESA BUGARSKE I SRBIJE

Ovo poglavlje je posvećeno komparativnoj analizi ekonomskog razvoja dve zemlje. Cilj poglavlja jeste da se testira hipoteza o sličnosti i uporedivosti dve privrede, kao i da se analizira ekonomski razvoj Bugarske u periodu pre i nakon članstva u EU. Analiza obuhvata pregled ekonomskih dešavanja pre tranzicionog perioda, pregled samog procesa tranzicije, kao i prikaz makroekonomskih trendova uz poseban osvrt na analizu efekata sporazuma o slobodnoj trgovini sa EU i CEFTA sporazuma na tokove trgovine.

Ekonomski pokazatelji krajem 80-ih

Ekonomije Bugarske i Srbije (kao deo bivše SFRJ) poseduju zajedničku karakteristiku iz prošlosti. Obe su bile komunističke sa dominantnim udelom državnih preduzeća. Praksa centralnog planiranja prvi put je primenjena u Sovjetskom Savezu tokom Staljinove vladavine izradom petogodišnjeg razvojnog plana, da bi tokom 40-ih godina prošlog veka ta praksa bila prihvaćena u svim zemljama istočne Evrope i Kini (Michailova, 1997). Balicki (1983) navodi da u ovom sistemu rukovodstvo zemlje ne odlučuje samo o postavljanju ciljeva, već donosi odluke i o načinu za ostvarenje istih. Dugoročni razvojni planovi bili su

segmentirani na niz kratkoročnih proizvodnih rezultata koje treba postići, a koji su delegirani preduzećima na mesečnom nivou (Michailova, 1997).

Ipak, važno je istaći da su postojale razlike između komunističkih sistema Bugarske i Srbije. Sredinom 50-ih godina prošlog veka, SFRJ počinje da primenjuje sistem samoupravljanja, na taj način se udaljivši od centralnog planiranja i Staljinovog autoriteta (Horvat, 1971). To je dovelo do povećane ekonomske saradnje sa zapadnim zemljama, kao i do većeg nivoa tržišne i trgovinske liberalizacije. Jugoslavija se smatrala najdecentralizovanijom privredom u periodu neposredno pre pada komunizma (Zekic, 2005). S druge strane, Bugarska se striktno pridržavala klasičnog sovjetskog privrednog modela, čija međunarodna robna razmena se gotovo isključivo bazirala na saradnji sa zemljama članicama Saveta za uzajamnu ekonomsku pomoć (SEV)² (Michailova, 1997).

Krajem 80-ih godina, najznačajnije izvozno tržište Bugarske predstavljale su zemlje članica Saveta za uzajamnu saradnju (SEV). Približno 85% celokupnog izvoza išlo je ka ovom trgovinskom bloku, gde je samo udeo Sovjetskog saveza iznosio 63%. Svega 6% bugarskog izvoza se odnosio na zemlje zapada. U to doba, i struktura bugarskog uvoza posedovala je sličnu geografsku konfiguraciju uz nešto veći obim saradnje sa kapitalističkim zemljama.

Tabela 1. Udeo najvećih trgovinskih blokova u izvozu dve zemlje

Bugarska (1988)		SFRJ (1990)	
SEV	84,6%	28%	SEV
SSSR	62,5%	18,6%	SSSR
Zapad	6,3%	59,9%	Zapad
Z. Nemačka	1%	17,3%	Italija
Zemlje u razvoju	9,1%	11,6%	Zemlje u razvoju

Izvor: The Library of Congress (2011) i György (2012)

Izvoz SFRJ tokom 80-ih bio je znatno više diversifikovan u odnosu na Bugarsku. Pojedinačno najznačajniji trgovinski partneri bili su Sovjetski savez, Italija i Nemačka koji su zajedno činili 52% celokupnog izvoza i 44% izvoza Jugoslavije. Iako su najznačajniji trgovinski partneri Jugoslavije bile zapadne zemlje, države sovjetskog bloka su bile veoma značajne za ekonomski razvoj republike. György

² Organizacija pod vođstvom Sovjetskog saveza koja je uključivala zemlje Istočnog bloka Evrope kao i neke od socijalističkih zemalja u ostatku sveta.

(2012) navodi da je veliki udeo izvoza visoko-tehnoloških proizvoda Jugoslavije bio namenjen upravo zemljama sovjetskog bloka, kao i da je Jugoslavija bila zavisna od uvoza sirovina iz tih zemalja, poput nafte, gasa i ruda.

Tabela 2. Udeo najvećih trgovinskih blokova u uvozu dve zemlje

Bugarska (1990)		SFRJ (1990)	
SEV	76,7%	23,2%	SEV
SSSR	53,5%	13%	SSSR
Zapad	15,5%	63,7%	Zapad
Z. Nemačka	4,9%	18,1%	Z. Nemačka
Zemlje u razvoju	7,8%	12,1%	Zemlje u razvoju

Izvor: The Library of Congress (2011) i György (2012)

Komunističke zemlje su aktivno podsticale razvoj „teške“ industrije dok su relativno mali značaj davale ostalim industrijskim granama kao i sektoru usluga (Lipton and Sachs 1990). Iako u literaturi ne postoji konsenzus oko definicije termina „teška“ industrija, Chang (2007) navodi da su najčešće u pitanju proizvodnja hemijskih proizvoda, mašina i metaloprerađivačke industrije.

Tabela 3. Udeo najznačajnijih izvoznih proizvoda dve zemlje

Bugarska (1988)		SFRJ (1990)	
Mašine i oprema	58,7%	30%	Mašine i oprema
Prehrambeni proizvodi	11,2%	27,3%	Prerađivačka industrija
Potrošačka dobra	11%	16%	Potrošačka dobra
Goriva, metali i minerali	8,2%	9,7%	Hemijski proizvodi
Hemijski proizvodi	4%	9,3%	Sirovine

Izvor: The Library of Congress (2011) i György (2012)

Posmatrajući glavne izvozne proizvode Bugarske i Srbije u kasnim 80-im godinama prošlog veka, možemo zaključiti da su upravo ove industrijske grane imale vitalnu ulogu u ekonomskom razvoju ovih zemalja pre tranzicionog perioda. Ovaj argument ide u prilog hipotezi o sličnosti dve zemlje u doba socijalizma što se svakako odrazilo i na specifičnosti procesa njihove tranzicije kao i na njihov privredni razvoj uopšte.

Tranzicija

Nemogućnost ostvarivanja održivog rasta putem sistema centralnog planiranja navodi se kao jedan od razloga za napuštanje sovjetskog modela i početak tranzicije (Zekic, 2005). Izraz tranzicija u literaturi obeležava postepen prelazak sa centralnog planiranja na tržišni model privrede. U gotovo svim istočno-evropskim zemljama proces tranzicije je bio (ili je još uvek) usko vezan sa procesom evropskih integracija. Većina eks-komunističkih tranzicionih zemalja imala je identični put ka tržišnoj privredi, koji se simbolično završavao punopravnim članstvom u Evropskoj uniji. 1993. godine, tadašnje članice EU su donele sporazum kojim se određuju uslovi za prijem novih članica. Ovaj sporazum se naziva „Kopenhaški kriterijumi“, gde jedan od glavnih uslova za prijem glasi: „Postojanje funkcionalne tržišne ekonomije i odgovarajućih kapaciteta neophodnih za prevazilaženje tržišnih sila i konkurentskih pritisaka unutar EU“ (European Commission, 2013). U skladu sa propisanim zahtevima, EU je razvila programe pomoći zemljama u tranziciji kako bi ispunile uslove za članstvo.

Bugarska, zajedno sa ostalih 10 država Centralno-istočne Evrope (CEE), započela je proces tranzicije tokom ranih 90-ih godina prošlog veka. Evropska komisija ustanovila je zajednički okvir integracionih procedura koji je važio za sve tranzicione zemlje. Ovaj pravni okvir je obuhvatao potpisivanje bilateralnih sporazuma iz oblasti političkog delovanja, finansijske pomoći i trgovinske liberalizacije. Tsachevsky (2010) navodi pregled najvažnijih događaja tokom tranzicionog procesa u Bugarskoj:

- 1990: Bugarska i Evropska komisija potpisale su Povelju o trgovini, poslovanju i ekonomskim odnosima. Sporazum je doveo do postepenog smanjenja uvoznih carina EU na robu iz Bugarske i zajedničkih koncesija u domenu poljoprivrednih proizvoda.
- 1993: Bugarska i EU potpisale su Evropski sporazum i Prelazni sporazum o trgovini i povezanim pitanjima. Sporazumi su predviđali formiranje zone slobodne trgovine između Bugarske i EU. Evropski sporazum je stupio na snagu 1995. godine.
- 1998: Bugarska je pristupila Sporazumu o slobodnoj trgovini u Centralnoj Evropi (CEFTA).
- 2000: Zvaničan početak pregovora sa EU.
- 2004: Evropski savet je zaključio pregovore sa Bugarskom.
- 2007: Bugarska je napustila CEFTA sporazum i pristupila EU.

Srbija, kao deo SFRJ, bila je prva socijalistička zemlja Evrope koja je započela proces tranzicije (Zekic, 2005). Nažalost, prednost startne pozicije je izgubljena usled političkih nemira u bivšoj Jugoslaviji koja je dovela do njenog raspada. Srbija je nastavila proces tokom 2001. godine, u sastavu SRJ, nakon deceniju dugog ekonomskog razaranja. Važni datumi u pogledu evropskih integracija Srbije, preuzeti od Kancelarije za evropske integracije, su:

- 2005: Početak pregovora državne zajednice Srbije i Crne Gore sa EU o Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju. Sporazum predstavlja prvi korak ka članstvu u EU.
- 2006: Srbija samostalno nastavlja proces EU integracija nakon što je Crna Gora proglasila nezavisnost na referendumu.
- 2007: Srbija postaje članica CEFTA sporazuma.
- 2008: Potpisan je Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju i Prelazni sporazum o trgovini.
- 2010: Prelazni sporazum o trgovini je stupio na snagu. Do 2010. godine, Srbija je unilateralno primenjivala Sporazum.
- 2012: Evropski savet je Srbiji zvanično dodelio status kandidata za članstvo u EU.
- 2013: Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju je stupio na snagu čime je završena primena Prelaznog sporazuma o trgovini.
- 2014: Zvaničan početak pregovaračkog procesa između Srbije i EU.

Kao što se može primetiti iz gore prikazanog, put ka EU je veoma sličan za obe zemlje. Međutim, postoje određene razlike u pogledu sporazuma o priključivanju sa EU. Evropski sporazum, kao i Sporazum o stabilizaciji i priključivanju predstavljaju osnov za uspostavljanje političkih i ekonomskih odnosa između zemalja kandidata i EU, takođe, sporazumi poseduju značajne strukturne sličnosti (Gugu, 2003). Evropski sporazum je primenjivan za zemlje Centralno-istočne Evrope koje su pristupile Uniji 2004. i 2007. godine, dok je Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju kreiran za pridruživanje zemalja Zapadnog Balkana. Kao politički nestabilnom regionu, Zapadnom Balkanu je bio neophodan poseban „korak po korak“ pristup regulisanju trgovinskih pitanja, finansijske pomoći i ekonomske saradnje sa EU (Gugu, 2003). U pogledu liberalizacije trgovine, oba sporazuma su predviđala potpunu liberalizaciju sa EU u periodu do 10 godina. Gugu (2003) navodi i da je proces liberalizacije trgovine uglavnom asimetričan, podrazumevajući da se tržište EU „brže“ otvara za izvoznike iz zemalja kandidata nego obrnuto. Stoga, možemo zaključiti da su svi kandidati za članstvo posedovali

povlašćene trgovinske sporazume sa EU pre punopravnog članstva. Trgovina industrijskom robom je postepeno potpuno liberalizovana, kako u pogledu carinskih tako i u pogledu necarinskih barijera, dok je protok poljoprivrednih proizvoda selektivno liberalizovan (Ognivtsev, 2005).

Još jedna važna odlika procesa Evrointegracija je stvaranje Sporazuma o slobodnoj trgovini u Centralnoj Evropi (CEFTA). Prve članice Sporazuma bile su Poljska, Čehoslovačka i Mađarska 1992. godine. Kasnije su pristupile Slovenija (1996.), Rumunija (1997.), Bugarska (1998.), Hrvatska (2002.) i Makedonija (2006). Sve države su napustile CEFTA sporazum po pristupanju EU. 2007. godine, oformljena je „nova“ CEFTA sa priključenjem Albanije, Bosne i Hercegovine, Moldavije, Srbije, Crne Gore i Kosova. CEFTA je oformljena pod pokroviteljstvom EU sa ciljem da pripremi privrede zemalja kandidata za tržišnu utakmicu jedinstvenog EU tržišta. CEFTA se može okarakterisati i kao jedan od instrumenata priključenja EU (Krizmanic, 2007). Sporazum je takođe predviđao i period „inkubacije“ za posebno osetljive privredne grane u tranzicionim zemljama. Tako da je trgovina industrijskim proizvodima potpuno liberalizovana dok su određena ograničenja zadržana kod poljoprivrednih proizvoda.

Ekonomska kretanja i trgovina nakon otpočinjanja tranzicije

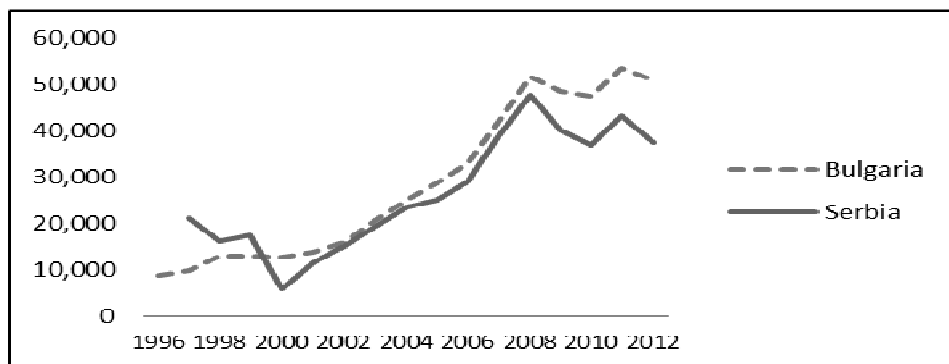
U ovom delu rad se bavi analizom makroekonomskih trendova Srbije i Bugarske nakon početka tranzicionog procesa sa fokusom na trgovinsku strukturu dve zemlje. Svrha ove sekcije jeste da se uporede kretanja makroekonomskih indikatora i strukture trgovine, kao još jedan argument u prilog hipotezi o uporedivosti dve privrede i značaju iskustva Bugarske za Srbiju tokom perioda evrointegracija. Odabir indikatora je izvršen prema relevantnosti za empirijska istraživanja, tj. prikazane su ekonomske varijable koje su najčešće u sastavu gravitacione jednačine trgovine.

Makroekonomski indikatori

Grafikon 1. poredi kretanja bruto domaćeg proizvoda (BDP) dve zemlje. U empirijskoj literaturi, BDP se koristi kao mera ekonomske veličine zemlje, stoga predstavlja i procenu ponude (za zemlju izvoznika) i tražnje (za zemlju uvoznika). Uočljiva je jasna konvergencija BDP Srbije i Bugarske, naročito u periodu od 2001. do 2008. godine. U periodu nakon globalne ekonomske krize srpski BDP je pretrpeo znatno veći pad od bugarskog. U 2012. godini razlika u vrednosti BDP između dve zemlje dostigla je skoro 10 milijardi dolara (USD) u korist Bugarske.

Činjenica da je Bugarska po izbijanju krize već bila članica EU, može predstavljati razlog manjih fluktuacija privredne aktivnosti u Bugarskoj.

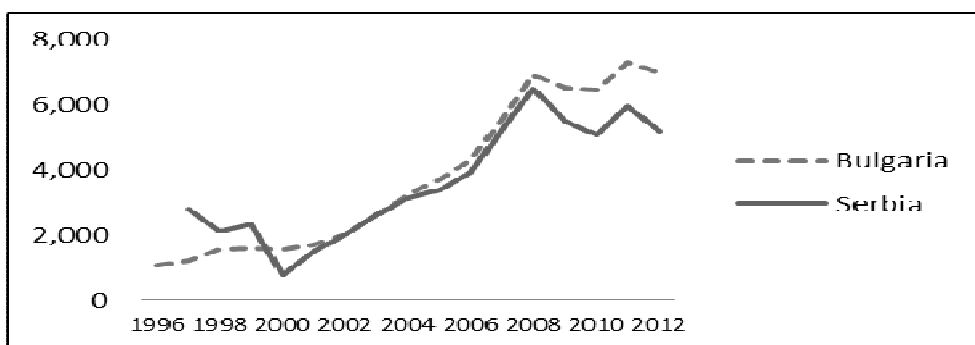
Grafikon 1. BDP u milionima dolara (USD)



Izvor: World Development Indicators, The World Bank

Kretanje BDP po glavi stanovnika je prikazano na grafikonu 2. Može se reći da ova mera predstavlja odraz bogatstva i životnog standarda posmatrane zemlje. Nivo BDP po glavi stanovnika nesumnjivo utiče na potrošačke i investicione odluke stanovništva i kompanija. U empirijskoj literaturi se često koristi kao mera za raspoloživost faktora proizvodnje jedne države i predstavlja važnu determinantu trgovine. Nivo BDP po glavi stanovnika bio je gotovo identičan u Bugarskoj i Srbiji sve do 2008. godine, nakon koje se stvara sve veća razlika između zemalja. BDP po glavi stanovnika u 2012. godini iznosio je približno 7.000 dolara (USD) u Bugarskoj i 5.200 dolara (USD) u Srbiji.

Grafikon 2. BDP po glavi stanovnika u dolarima (USD)

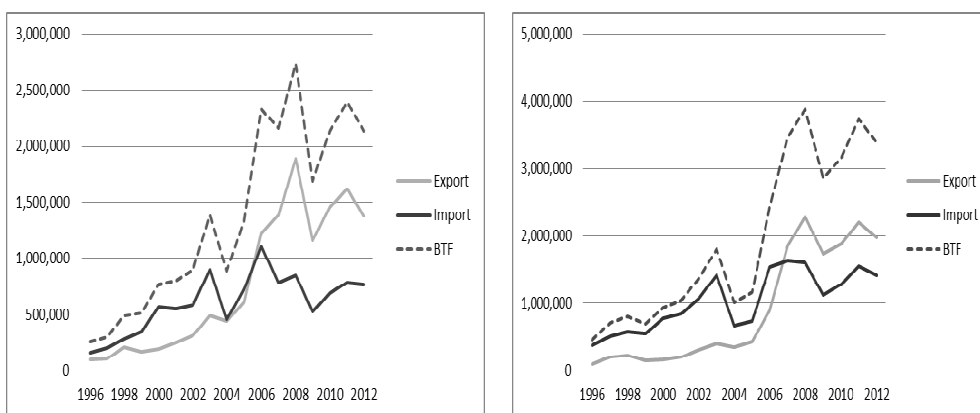


Izvor: World Development Indicators, The World Bank

Struktura trgovine

Struktura trgovine Srbije i Bugarske nesumnjivo ukazuje na još jednu zajedničku osobinu ovih zemalja. Posmatrajući geografsku raspodelu trgovine, možemo zaključiti da su članstvo u CEFTA i liberalizacija trgovinskih odnosa sa EU nesumnjivo uticale na njihove trgovinske tokove. Grafikon br. 3 prikazuje udeo trgovine Srbije i Bugarske sa zemljama članicama CEFTA sporazuma.

Grafikon 3. Trgovinski tokovi sa CEFTA (izvoz, uvoz i ukupna bilateralna razmena) Bugarske (levo) i Srbije (desno)

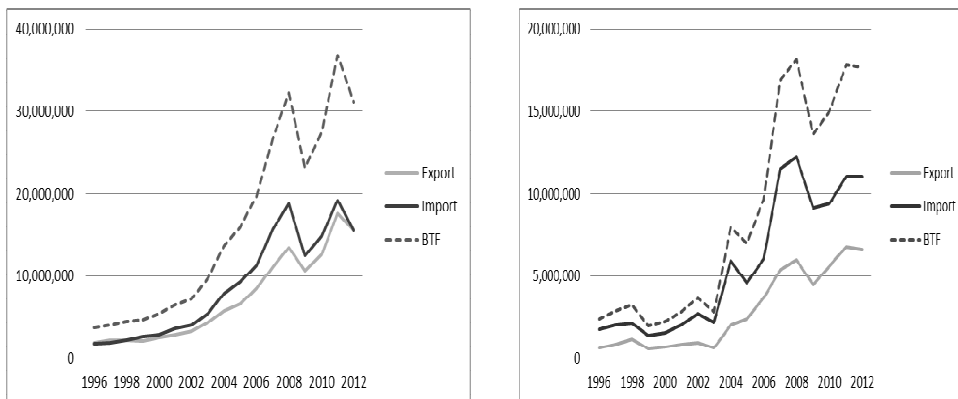


Izvor: UNCTAD

Primećujemo da je udeo trgovine Bugarske sa CEFTA naglo porastao sa formiranjem tzv. Novog CEFTA sporazuma 2006. godine. Takođe, uočavamo da je Srbija priključivanjem CEFTA sporazumu 2007. godine znatno povećala trgovinsku razmenu sa tadašnjim zemljama članicama. Iz toga sledi da obe zemlje ipak poseduju bolje trgovinske odnose sa susednim zemljama Balkana nego sa bivšim članicama CEFTA sporazuma iz reda zemalja centralne i istočne Evrope.

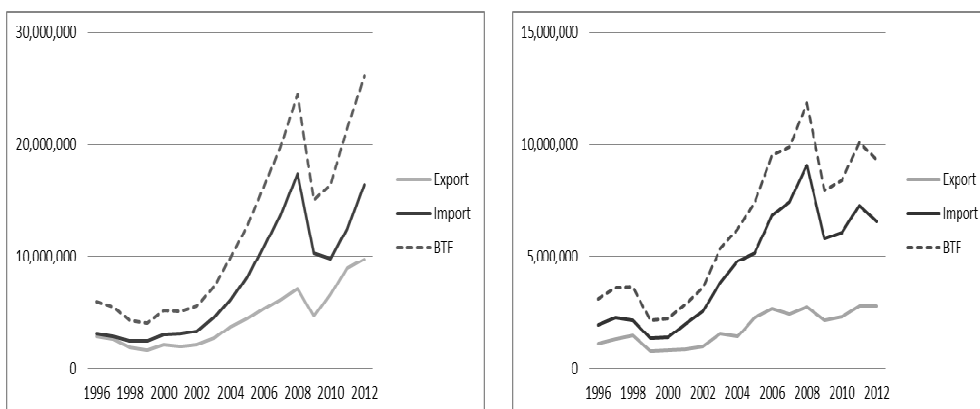
Grafikon br. 4 prikazuje trgovinske odnose Srbije i Bugarske sa EU. Iako vrednost robne razmene Bugarske i EU prevazilazi one između Srbije i EU, možemo zaključiti da su obe države veoma zavisne od spoljno-trgovinske razmene sa EU.

Grafikon 4. Trgovinski tokovi sa EU (izvoz, uvoz i ukupna bilateralna razmena) Bugarske (levo) i Srbije (desno)



Izvor: UNCTAD

Grafikon 5. Trgovinski tokovi sa ostatkom sveta (izvoz, uvoz i ukupna bilateralna razmena) Bugarske (levo) i Srbije (desno)

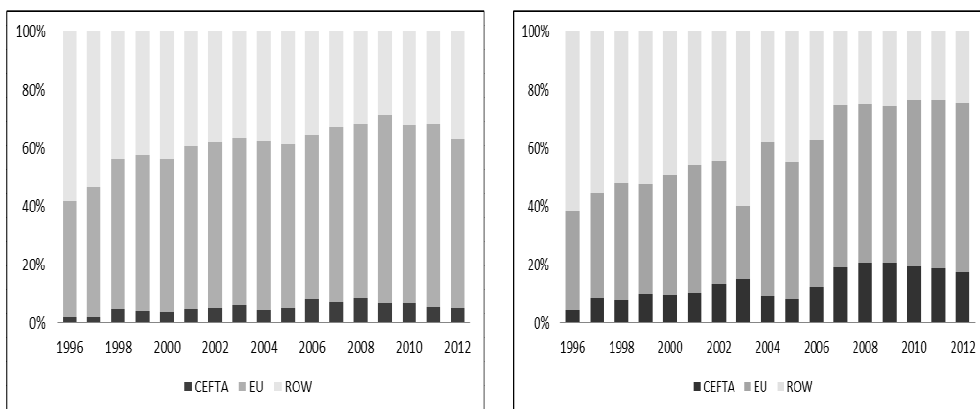


Izvor: UNCTAD

Ono što je takođe vidljivo na grafikonu jeste da se razmena sa zemljama EU povećavala kako su dve države napredovale na putu evrointegracija. Spoljnotrговinski deficit sa EU u Bugarskoj ima tendenciju smanjenja dok se u Srbiji povećava. Razlog za eskalaciju deficita u robnoj razmeni može biti unilateralna primena trgovinskog sporazuma sa EU od strane Srbije, u periodu od 2008. do 2010. godine što je dovelo do podsticanja uvoza iz EU. Robna razmena između

Srbije i Bugarske na jednoj strani i ostatka sveta na drugoj, se nalazi u konstantnom povećanju, naročito nakon 2002. godine (grafikon 5.).

Grafikon 6. Udeo EU, CEFTA i ostatka sveta u izvozu Bugarske (levo) i Srbije (desno)



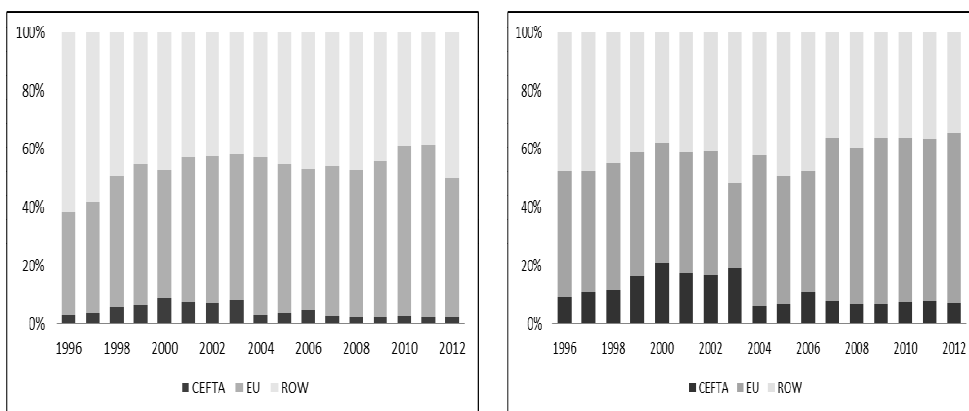
Izvor: UNCTAD

Ubedljivo, najznačajnija izvozna destinacija Bugarske je EU. Nakon samo osam godina tranzicije, udeo bugarskog izvoza u EU u ukupnom izvozu dostigao je 51% tokom 1998. godine. Od početka tranzicionog procesa udeo bugarskog izvoza u EU neprestano raste, 1996. godine iznosio je 40%, u godini bugarskog pristupanja EU (2007.) 60%, da bi svoju najveću vrednost od 64% dostigao u godini nakon izbijanja krize, odnosno u 2009. godini. Sa druge strane, udeo srpskog izvoza u EU u ukupnom izvozu takođe raste sa napredovanjem na putu evrointegracija. U 2000. godini, kada je Srbija nastavila svoj proces tranzicije i evrointegracija, udeo izvoza u EU iznosio je 41% a 12 godina kasnije 58% u ukupnom srpskom izvozu. Posmatrajući obe zemlje, uočavamo suprotne trendove kad je u pitanju udeo trgovine sa zemljama ostatka sveta u ukupnom izvozu. Značaj ovih zemalja u izvozu Srbije i Bugarske se smanjuje na račun povećanja izvoza u EU.

Najuočljivija razlika između Srbije i Bugarske u geografskoj raspodeli izvoza odnosi se na trgovinu sa članicama CEFTA. Zemlje CEFTA sporazume imaju daleko veći značaj u izvozu Srbije nego u izvozu Bugarske. Srpski udeo izvoza u CEFTA povećao se sa 12% u 2006. na 19% tokom 2007. godine (godina pristupanja), zadržavši se na tom nivou sve do 2012. godine.

Geografska struktura uvoza Srbije i Bugarske slična je strukturi njihovog izvoza. Najdominantniji partner obe zemlje je EU, iz koje dolazi 59% ukupnog uvoza Bugarske (2011. godina) i 57% ukupnog uvoza Srbije (2012. godina). Nakon pristupanja EU, udeo uvoza Bugarske iz CEFTA se smanjuje, dostigavši svega 4% u 2012. godini. Kao i u slučaju izvoza, CEFTA ima veći značaj u srpskom nego u bugarskom uvozu. Nakon najvećeg proširenja EU 2004. godine, udeo srpskog uvoza iz CEFTA zemalja je drastično opao. Udeo srpskog uvoza iz CEFTA u ukupnom uvozu iznosio je svega 7% u 2012. godini.

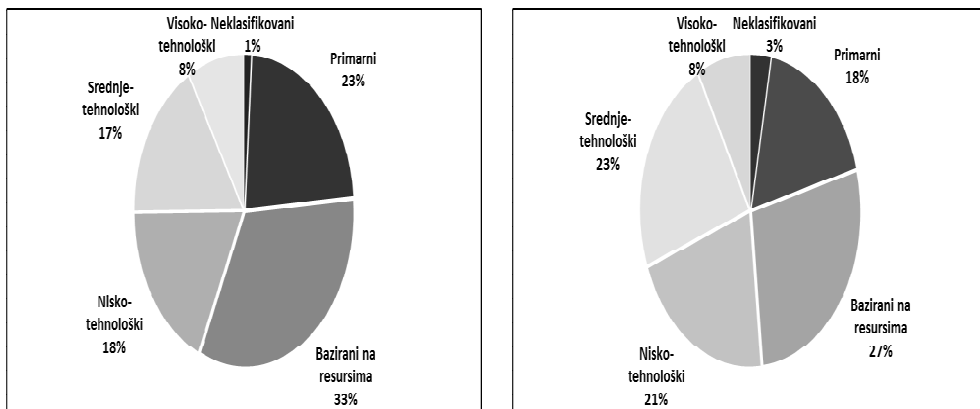
Grafikon 7. Udeo EU, CEFTA i ostatka sveta u uvozu Bugarske (levo) i Srbije (desno)



Izvor: UNCTAD

Pored geografske strukture trgovine, važno je analizirati i tehnološku strukturu ekonomija Bugarske i Srbije. Slična tehnološka kompozicija dve privrede može objasniti i sličnost u geografskoj raspodeli njihove trgovine. Interesantan podatak je da obe zemlje poseduju izuzetnu podudarnost u pogledu tehnološke strukture. U svrhu analize tehnološke strukture primenjena je metodologija klasifikacije izvoznih proizvoda preuzeta od Lall (2000). Ova metodologija svrstava proizvode u 5 grupa (primarne, bazirane na resursima, nisko-tehnološke, srednje-tehnološke i visoko-tehnološke proizvode) uzimajući u obzir sofisticiranost tehnologije koja se koristi u njihovoj proizvodnji.

Grafikon 8. Tehnološka struktura izvoza u 2012. godini Bugarske (levo) i Srbije (desno)



Izvor: Kalkulacije autora na bazi UNCTAD podataka

U 2012. godini, izvoz proizvoda na bazi sirovina je dominantan u obe zemlje. Ovi proizvodi su imali udeo od 33% u Bugarskoj i 27% u Srbiji. Udeo proizvoda visokog tehnološkog intenziteta iznosio je samo 8% u obe države. Na osnovu ovih podataka, možemo uočiti nešto povoljniju tehnološku strukturu izvoznih proizvoda Srbije, kako je udeo proizvoda srednjeg i nižeg tehnološkog intenziteta nešto veći u Srbiji nego u Bugarskoj.

ZAKLJUČAK

Izvršena komparativna analiza u radu dovodi do prihvatanja hipoteze o uporedivosti, tj. do zaključka da je iskustvo Bugarske dobar indikator ekonomskih dešavanja koje možemo očekivati u Srbiji na putu ka EU. Prvo, dve zemlje su posedovale sličnu ekonomsku strukturu pre procesa tranzicije. Drugo, proces tranzicije u Srbiji je identičan onom kroz koji je prošla Bugarska. Treće, obe zemlje su pre punopravnog članstva imale preferencijalni trgovinski status sa EU i obe su bile članice CEFTA sporazuma. Na kraju, makroekonomski pokazatelji Srbije i Bugarske bili su sličnog nivoa sve do izbijanja globalne ekonomske krize 2008. godine, kada i nastaju divergentna kretanja.

Iz gore sprovedene analize možemo izvesti dva najvažnija zaključka. Prvo, članstvo Bugarske u EU je najverovatnije doprinelo ublažavanju negativnih efekata krize. Upravo u post-kriznim godinama su i nastala divergentna kretanja između privrednog razvoja dve zemlje. Bugarska se suočavala sa znatno manjim

recesionim pritiscima nego Srbija, i znatno brže je uspela da ostvari nivo privredne proizvodnje od pre krize. Iz toga sledi da je članstvo u EU veoma značajno za zemlje poput Srbije i da ne postoji bolja alternativa koja će osigurati stabilniji razvoj domaće privrede. Drugo, posmatrajući trgovinske tokove Bugarske u procesu tokom i nakon evrointegracija, možemo zaključiti da liberalizacija trgovine sa EU kao i pristupanje jedinstvenom tržištu tokom punopravnog članstva uglavnom proizvodi pozitivne efekte na izvoz proizvoda u EU ali i ostatak sveta. Međutim, nema sumnje da je punopravno članstvo u EU ipak više uticalo na povećanje bugarskog uvoza, dok je slabija reakcija izvoza pre svega rezultat nepovoljne tehnološke strukture bugarske privrede, odnosno nemogućnosti da se na pravi način odgovori na potrebe i tražnju na EU tržištu. Srbija mora da pokuša da unapredi tehnološku kompoziciju svoje ekonomije u budućnosti i podstakne proizvodnju onih proizvoda za kojim je tražnja u EU najveća, a to su visokotehnološki proizvodi.

LITERATURA

1. Balicki, W. (1983) *Theory of Disequilibrium in Centrally Planned Economies*, Jahrbuch Der Wirtschaft Osteuropas : ... Veröffentlichung D. Osteuropa-Instituts München 10 (2): 9–39.
2. Chang, H.J. (2007) *Bad Samaritans - the Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York: Bloomsbury Press.
3. European Commission (2013) *Conditions for Membership*, Enlargement Policy. http://ec.europa.eu/enlargement/policy/conditions-membership/index_en.htm.
4. Gugu, A. (2003) *Main Features of Sstabilization and Association Agreements and the Differences with Europe Agreements*, 1–10. http://pdc.ceu.hu/archive/00002099/01/dec_2003_A_Gugu.pdf.
5. György, S. (2012) *An Economic History of Socialist Yugoslavia*, Rochester, NY: Social Science Electronic Publishing.
6. Horvat, B. (1971) *Yugoslav Economic Policy in the Post War Period: Problems, Ideas Institutional Developments*, American Economic Review 61 (3): 71–169.
7. Krizmanic, M. (2007) *The New Cefta with Special Reference to Its Influence on Accession to the European Union and on the Republic of Croatia*, Croatian Yearbook of European Law and Policy 3 (3): 559–79.
8. Lall, S. (2000) *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98*, QEH Working Paper Series 44. <http://economics.ouls.ox.ac.uk/12784/1/qehwps44.pdf>.

9. Lipton, D., and Jeffrey S. (1990) *Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland*, Brookings Papers on Economic Activity, no. 2: 293–341.
10. Michailova, S. (1997) *Bulgaria in the Process of Systemic Transformation - an Overview*, CBS working paper. CBS Working Paper.
11. Ognitsev, V. (2005) *Bulgaria: Experience in Systemic Transition and Reforms*, http://www.unctad.info/upload/TAB/docs/TechCooperation/bulgaria_study.pdf.
12. The Library of Congress. (2011) *Postwar Trade Policy, A Country Study: Bulgaria*.[http://lcweb2.loc.gov/cgibin/query/r?frd/cstdy:@field\(DOCID+bg0140\)](http://lcweb2.loc.gov/cgibin/query/r?frd/cstdy:@field(DOCID+bg0140)).
13. Tsachevsky, V. (2010) *Bulgaria's EU Membership: The Adaptation to the New Status Is Not Over*, Electronic Publications of Pan-European Institute 16.
14. Zekic, J. (2005) *The Role of Monetary and Financial Reform in Approaching the European Union: The Case of Serbia*, University of Greenwich.

SUMMARY

COMPARATIVE ANALYSIS OF BULGARIAN AND SERBIAN ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE LIGHT OF EU INTEGRATION

This paper investigates the economic development of Bulgaria and Serbia using the comparative analysis method. The goal is to show that these economies share a substantial degree of similarity in terms of economic development, which would support the hypothesis that the Bulgarian experience on the road to and after the EU membership may be relevant for Serbia. The analysis covers the economic outlook prior to reforms, economic transition and recent economic trends with the emphasis on the trade structure.

Key words: Serbia, Bulgaria, comparative analysis, CEFTA, EU

POGLAVLJE 3

IZVOZNA KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE POD UTICAJEM TRANZICIONIH PROMENA

Aleksandra Branković¹

Apstrakt

U ovom radu analiziramo izvoznu konkurentnost privrede Republike Srbije, korišćenjem indeksa otvorenih komparativnih prednosti (RCA). Posmatramo 1990, 2001. i 2013. godinu, i, usled neraspoloživosti dezagregiranih podataka, analizu ograničavamo na sektore i odseke Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (SMTK). Opšta ocena je da je dugoročna struktura izvozne konkurentnosti Srbije nepovoljna, s obzirom da odseci u kojima Srbija tradicionalno ostvaruje komparativne prednosti prevashodno obuhvataju resursno i radno-intenzivne delatnosti. Ni promene u strukturi komparativnih prednosti u odnosu na 1990. nisu zadovoljavajuće, jer je Republika Srbija najčešće postajala konkurentna u izvozu onih odseka koji su tokom posmatranog perioda ostvarivali ispodprosečne stope rasta izvoza na globalnom nivou.

Ključne reči: komparativne prednosti, izvozna konkurentnost, izvoz, tranzicija

UVOD

Koncept konkurentnosti može da se sagleda na nekoliko nivoa: na nivou nacionalne ekonomije, na nivou grane ili na nivou preduzeća (Bojnec & Ferto, 2009). Ovaj rad se zasniva na prvom pristupu, budući da se analizira konkurentnost robnog izvoza Republike Srbije.

Kada je, kao što je slučaj u ovom radu, predmet analize izvozna konkurentnost nacionalne privrede, u praksi je uobičajeno da se ona sagledava sa stanovišta komparativnih prednosti. Iako su ova dva koncepta teorijski bliska, oni nisu

¹ Aleksandra Branković, MA, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: aleksandra.brankovic@ien.bg.ac.rs.

potpuno identični. Koncept komparativnih prednosti govori da će zemlja iskazivati komparativne prednosti u proizvodnji i izvozu onih grana kod kojih su autarkične cene niže od cena u uslovima slobodne trgovinske razmene². Pojam konkurentnosti, s druge strane, shvata se nešto šire, i, pored faktora koji utiču na komparativne prednosti, obuhvata i uticaj drugih faktora, kao što su politike vlade³.

Međutim, poistovećivanje pojmova izvozne konkurentnosti i komparativnih prednosti nacionalne privrede, koje je često zastupljeno u praksi, nije bez osnova. Ono je utemeljeno na neophodnosti da se, prilikom analize komparativnih prednosti, zanemare stroge, često nerealistične, teorijske pretpostavke, i da se izvrši analiza na bazi realne tržišne situacije i raspoloživih podataka. Upravo rukovodeći se ovom potrebom, Balasa (Balassa, 1965) je razradio indeks „otkrivenih“ komparativnih prednosti (RCA – eng. *revealed comparative advantage*), koji je, pola veka kasnije, ostao najčešće korišćen instrument za analizu komparativnih prednosti. Uočavajući nemogućnost da se zadovolje stroge postavke teorijskih modela, Balasa je postavio pitanje zašto, prilikom analize komparativnih prednosti, ne bismo zanemarili faktore koji su izvor prednosti, a fokusirali se na to šta je njihov efekat. Konstruisao je indeks zasnovan na podacima o spoljnotrgovinskoj razmeni, koji „otkriva“ proizvode u kojima posmatrana zemlja ima komparativne prednosti. S obzirom da se koriste istorijski podaci o spoljnotrgovinskoj razmeni, indeks obuhvata ne samo uticaj tehnologije i/ili faktorske raspoloživosti, već i politika vlade, i svih drugih faktora koji utiču na tokove razmene sa inostranstvom. U tom smislu, indeks „otkrivenih“ komparativnih prednosti možemo da posmatramo kao indikator izvozne konkurentnosti nacionalne privrede ili njenih delova (grana ili regiona).

Nedostatak skorijih radova koji na sveobuhvatan način sagledavaju izvozna konkurentnost privrede Republike Srbije korišćenjem RCA indeksa je glavni motiv za pisanje ovog rada. Stoga, koristimo RCA indeks za analizu promena komparativnih prednosti u 1990, 2001. i 2013. godini. Analiza se vrši na nivou 1 i 2 cifre Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (SMTK); analiza na nivou 3

² Ovaj zaključak trebalo bi da je validan bez obzira na to šta je izvor komparativnih prednosti, kao što i jeste slučaj sa dve najpoznatije teorije komparativnih prednosti: Rikardovoj (Ricardo), gde izvor komparativnih prednosti jesu razlike u proizvodnim tehnologijama, i teoremi Hekšera (Heckscher) i Olina (Ohlin), gde komparativne prednosti proističu iz razlika u raspoloživosti faktora proizvodnje.

³ U literaturi na srpskom jeziku opsežan prikaz različitih pristupa i definicija koncepta konkurentnosti dat je u monografiji čije su autorke Đuričin, Stevanović & Baranenko (2013).

cifre je izostala, zbog nedostatka javno dostupnih podataka za Srbiju u 1990. i 2001. godini.

Rad je strukturisan na sledeći način. U uvodu se daje pregled literature, sa posebnim osvrtom na sva ograničenja upotrebe indeksa otvorenih komparativnih prednosti, kao i skorije primere njegove upotrebe, naročito u slučaju Srbije. Nakon toga se daje kratak pregled osnovnih karakteristika robnog izvoza Srbije u posmatranim godinama. Naredni deo rada obuhvata konstruisanje RCA indeksa za Srbiju, i analizu dobijenih pokazatelja. Na kraju, sumirani su ključni zaključci.

PREGLED LITERATURE

U originalnoj postavci, RCA indeks (Balassa, 1965) pokazuje učešće posmatrane zemlje u svetskom izvozu nekog proizvoda, koje je ponderisano recipročnom vrednošću učešća te zemlje u ukupnom svetskom izvozu. Međutim, indeks poseduje određene nedostatke. Sa teorijskog stanovišta najčešće je osporavana njegova relevantnost kao pokazatelja komparativnih prednosti, budući da korišćenje istorijskih podataka o spoljnotrgovinskoj razmeni obuhvata uticaj različitih faktora koji mogu da utiču na pravce razmene, a ne samo onih koji određuju komparativnu prednost nacije. I sam Balasa je bio svestan ovog nedostatka, tako da je u praksi koristio podatke za one proizvode i zemlje kod kojih su barijere slobodnoj trgovini najmanje izražene⁴. Treba napomenuti da je u radu iz 1965. Balasa, pored prethodno navedenog indeksa, konstruisao i indeks koji se bazira ne samo na podacima o izvozu, već i o uvozu (Balassa, 1965). Međutim, on uočava da je njegova praktična primena problematična, jer su različiti oblici uvozne zaštite toliko rasprostranjeni, da navedeni indeks može da stvori pogrešnu sliku o tome da li zemlja ima komparativne prednosti u razmeni određenog proizvoda.

Hilman (Hillman, 1980) je, u određenoj meri, usaglasio mogućnosti primene RCA indeksa sa teorijskim postavkama o komparativnoj prednosti. On je definisao potreban i dovoljan uslov (u literaturi poznat kao Hilmanov uslov) da RCA indeks zadovoljava teorijsku postavku prema kojoj zemlja iskazuje komparativnu prednost kod onih proizvoda kod kojih su autarkične cene niže od cena u uslovima slobodne trgovine. On je naveo da, u će, u opštem slučaju, navedeno pravilo biti

⁴ U radu iz 1965. Balasa analizira razmenu gotovih proizvoda između odabranih visoko industrijalizovanih zemalja, između ostalog zato što su se na trgovinu primarnim proizvodima često primenjivale različite barijere (Balassa, 1965).

zadovoljeno ukoliko posmatrana zemlja nema preterano izraženo učešće u svetskom izvozu posmatranog proizvoda, i, u isto vreme, posmatrani proizvod nema preterano izraženo učešće u ukupnom izvozu te zemlje. On, takođe, navodi da će posmatrani uslov biti zadovoljen pre u slučaju dezagregiranih nego agregiranih podataka.

Pored problema skopčanih sa teorijskom (ne)utemeljenošću, RCA indeks je najčešće osporavan sa stanovišta njegove analitičke upotrebljivosti. Naime, indeks uzima vrednosti u intervalu $(0, +\infty)$, usled čega je asimetričan na desnu stranu, a neutralna pozicija (kada je vrednost indeksa ima jediničnu vrednost) može dosta da odstupa od srednje vrednosti indeksa. Određen broj autora je pokušao da prevaziđe ovaj problem, tako što su „normalizovali“ indeks, odnosno transformisali ga na takav način da vrednosti koje uzima postanu simetrične u odnosu na poziciju koja je neutralna sa stanovišta komparativnih prednosti (npr. Vollrath, 1991; Hoen & Oosterhaven, 2006; Yu, Cai, & Leung, 2009; Laursen, 2015).

Međutim, i pored navedenih zamerki, upotreba originalnog RCA indeksa je i dalje široko zastupljena. Jedan od glavnih razloga je svakako to što svaka od modifikacija ovog indeksa takođe ima određene nedostatke, tako da nijedna nije potpuno zadovoljavajuća (pogledati Benedictis & Tamberi, 2004). Njegove očigledne prednosti, s druge strane, jesu to što se lako konstruiše, i što je interpretacija vrednosti indeksa jasna (Benedictis, 2005). Tokom 2000-ih upotreba RCA indeksa se koristi kako u istraživanju komparativnih prednosti na nacionalnom nivou⁵, tako i za analizu konkurentnosti pojedinih grana na nacionalnom⁶ ili regionalnom⁷ nivou.

RCA indeks je korišćen i u analizi komparativnih prednosti Republike Srbije. Na nacionalnom nivou logaritamski oblik indeksa koristi Gagović (2003) za analizu komparativnih prednosti Srbije i Crne Gore tokom 1980-ih i 1990-ih, a postoji veći broj radova koji se baziraju na varijanti indeksa koji koristi podatke o izvozu i

⁵ Primera radi, Benedictis (2005) analizira RCA indeks za Italiju tokom perioda od nekoliko decenija, dok se u nekoliko radova proučavaju komparativne prednosti Turske (npr. Serin & Civan, 2008 i Utkulu & Seymen, 2004).

⁶ Pogledati, recimo, analizu mađarskog izvoza agrarnih proizvoda (Fertö & Hubbard, 2003) i komparativne prednosti tekstilne industrije Australije (Havrila & Gunawardana, 2003).

⁷ Na primer, Bender i Li (2002) proučavaju komparativne prednosti prerađivačke industrije u jugoistočnoj Aziji i Latinskoj Americi, a komparativne prednosti tranzicionih zemalja Evrope u izvozu poljoprivrednih proizvoda su predmet izučavanja Bojneca (2001) i Bojneca i Ferta (2009).

uvozu Srbije, a ne i podatke o razmeni na svetskom nivou (npr. Grupa autora, 2003, str. 90-93⁸; Ignjatijević, 2011; Ignjatijević, Babović, & Đorđević, 2012; Božić & Nikolić, 2013).

Na sektorskom nivou korišćenje RCA indeksa je zastupljeno u analizi komparativnih prednosti poljoprivrede. Stojanović i koautorke (2013) proučavaju izvoz prehrambenih proizvoda iz Srbije, i zaključuju da Srbija u izvozu ovih proizvoda iskazuje komparativne prednosti u odnosu na EU, kao i u odnosu na druge države članice Cefta. Takođe uočavaju da je do 2008. godine nivo konkurentnosti opadao, da bi nakon tog perioda počeo da raste, što dovode u vezu sa rastom cena hrane na globalnom nivou nakon 2008. godine. Milanović i Stevanović (2012) takođe koriste RCA indeks za analizu agrarnog izvoza, ali na podacima koji su vrlo agregirani.

OSNOVNE TENDENCIJE ROBNOG IZVOZA REPUBLIKE SRBIJE

Raspad zemlje, ratovi, sankcije i dramatičan pad životnog standarda tokom 1990-ih su doveli do drastičnih promena u karakteristikama spoljnotrgovinske razmene Srbije. Na žalost, nedostatak, neuporedivost, kao i nedovoljna pouzdanost podataka onemogućuju da se ove promene sveobuhvatno sagledaju.

Ono što je vrlo upečatljivo, međutim, jeste da je vrednost robnog izvoza Srbije 1990. iznosila 5,3 milijardi USD (u tekućim cenama)⁹, i nominalno je bila 3 puta viša od vrednosti izvoza ostvarenog 2001. godine (koji je iznosio 1,8 milijardi USD). Ukoliko bismo uzeli u obzir činjenicu da podaci za 1990. ne obuhvataju izvoz u republike bivše SFRJ, koje su danas značajni spoljnotrgovinski partneri Srbije, kao i kada bismo koristili deflacionisane podatke, pad izvoza početkom 2001. u odnosu na 1990. bio bi još dramatičniji.

Nakon ponovnog otpočinjanja tranzicionih procesa 2001. godine, vrednost robnog izvoza Republike Srbije se povećava iz godine u godinu¹⁰. Može se zapaziti da je, sve do otpočinjanja globalne ekonomske krize 2008. godine, rast uvoza bio snažniji, tako da je spoljnotrgovinski deficit takođe rastao, i konstantno bio, u apsolutnom iznosu, viši od vrednosti robnog izvoza. Od 2009, međutim, opaža se

⁸ Analiza obuhvata Srbiju i Crnu Goru.

⁹ Izvor: Republički zavod za statistiku (1992).

¹⁰ Sa izuzetkom 2009, kada je, pod uticajem globalne finansijske krize, došlo do nominalnog pada dolarske vrednosti izvoza za ¼, i sa izuzetkom 2012, kada je ostvareno nominalno smanjenje od 5%.

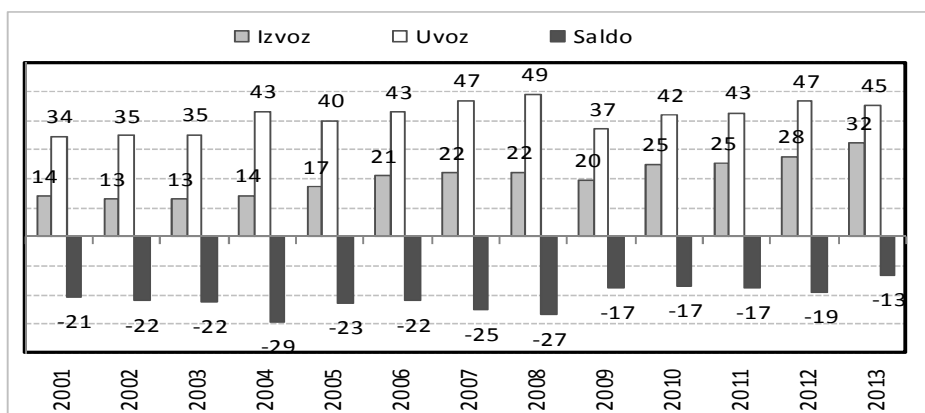
da robni uvoz raste po stopama koje prate ili su niže od stopa rasta izvoza, usled čega je i vrednost spoljnotrgovinskog deficita smanjena i donekle stabilizovana.

Ovakva pozitivna tendencija jeste rezultat rekompozicije strukture spoljnotrgovinske razmene, i posledica je krize u Srbiji. Naime, za razliku od perioda pre početka krize, kada se opažalo povećanje uvoza potrošnih dobara, nakon 2008. godine vrednost njihovog uvoza stagnira, a povećanje ukupnog uvoza je, pre svega, povezano sa rastom uvoza sredstava za reprodukciju.

Grafikon 1. prikazuje učešće izvoza i uvoza robe, kao i salda spoljnotrgovinske razmene, u vrednosti bruto domaćeg proizvoda (BDP) Srbije. Može se zapaziti da se učešće robnog izvoza gotovo kontinuirano povećava, što je, uz stabilizaciju učešća robnog uvoza, dovelo do osetnog smanjenja učešća spoljnotrgovinskog deficita u vrednosti ostvarenog BDP-a.

Treba istaći pozitivnu tendenciju da, čak i u uslovima stagnacije ili pada BDP-a, pa čak i stagnacije izvoza, nakon 2008. godine ne dolazi do značajnijeg povećanja učešća spoljnotrgovinskog deficita u BDP-u¹¹.

Grafikon 1. Udeo izvoza i uvoza robe u bruto domaćem proizvodu Republike Srbije, u %, 2001-2013. godina

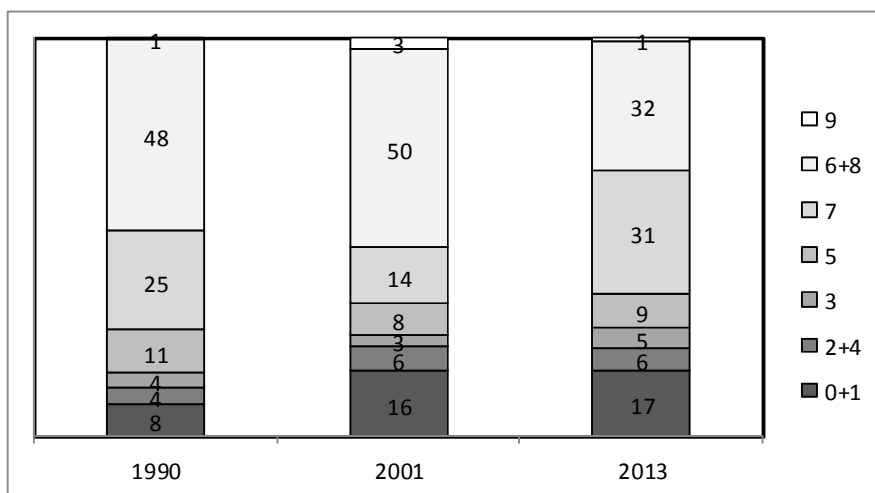


Izvor: proračun autora na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku (online baza podataka)

¹¹ Preliminarni podaci pokazuju da čak i u 2014, kada je ostvaren pad vrednosti BDP-a, a vrednost robnog izvoza stagnira, učešće spoljnotrgovinskog deficita u vrednosti BDP-a neće odudarati od nivoa iz prethodne godine, i trebalo bi da iznosi oko 13% (izračunato na osnovu podataka Ministarstva finansija Republike Srbije (2014)).

Promene u strukturi robnog izvoza, prema sektorima Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (SMTK), ilustrovane su na Grafikonu 2. Možemo da uočimo da je struktura izvoza u 2001. kvalitativno pogoršana u odnosu na 1990. godinu, usled značajnog smanjenja učešća mašina i transportnih uređaja (SMTK 7), a na račun povećanog značaja poljoprivredno-prehrambenog kompleksa (SMTK 0+1). Za obe posmatrane godine je, s druge strane, karakteristična dominacija različitih gotovih proizvoda u izvozu (SMTK 6+8), pre svega odeće, obuće i metala. Kada je reč o 2013. godini, sličnost sa 1990. godine je veliki značaj mašina i transportne opreme (prevashodno usled izvoza automobila), dok je zajedničko sa strukturom iz 2001. zadržavanje značaja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda¹² u izvozu. Ono što je, s druge strane, različito u 2013. u odnosu na prethodne posmatrane godine jeste opadanje značaja različitih gotovih proizvoda u izvozu. Međutim, treba napomenuti da treba biti oprezan sa analizom podataka za 1990. godinu, jer je moguće da bi, kada bi se uključio „izvoz“ u republike tadašnje SFRJ struktura izvoza Srbija bila nešto drugačija od one koja se odnosi na izvoz na tržišta izvan SFRJ.

Grafikon 2. Struktura robnog izvoza Republike Srbije prema sektorima SMTK, u %



Legenda: 0+1 Hrana, piće i duvan; 2+4 Neprerađene sirovine; 3 Energenti; 5 Hemikalije; 7 Mašine i transportna sredstva; 6+8 Ostali gotovi proizvodi; 9 Nerazvrstana roba

Izvor: proračun autora na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

¹² Uključujući duvan i duvanske proizvode.

OTKRIVENE KOMPATIVNE PREDNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Metodološke napomene

Za izračunavanje indeksa otvorenih komparativnih prednosti (RCA) koristimo sledeću jednačinu:

$$RCA_i = \frac{\frac{X_i}{X^w}}{\frac{X^i}{X^w}} \quad (1)$$

gde se i odnosi na određenu grupu proizvoda, a w na svet, tako da $\frac{X_i}{X^w}$ pokazuje učešće posmatrane zemlje u svetskom izvozu proizvoda i , dok $\frac{X^i}{X^w}$ predstavlja učešće zemlje u ukupnom svetskom izvozu.

Razlog zašto smo se opredelili za upotrebu ovog indeksa, a ne neke od njegovih transformacija, leži prevashodno u činjenici da svaki od alternativnih pokazatelja, iako poboljšava neki od nedostataka originalnog RCA indeksa, ispoljava neke druge nedostatke. Prilikom tumačenja rezultata, vodićemo računa o ograničenjima njegove upotrebe.

Situacija u kojoj je $RCA=1$ smatraćemo da je neutralna sa stanovišta komparativnih prednosti; za vrednosti indeksa veće od jedinice kažemo da zemlja u izvozu posmatranog proizvoda ima komparativne prednosti, dok za vrednosti manje od jedinice kažemo da nema komparativne prednosti.

Posmatrane su tri godine: 1990, kao poslednja godina relativno „normalnog“ poslovanja i relativno stabilnog deviznog kursa pre raspada SFRJ; 2001, kao godina koja obeležava početak aktuelnih tranzicionih reformi, i 2013, kao najskorija godina za koju je raspoloživ zadovoljavajući set podataka o spoljnotrgovinskoj razmeni na globalnom nivou. Korišćeni su online podaci Comtrade baze Ujedinjenih nacija¹³ o izvozu prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji (SMTK) rev. 3, izuzev podataka za Srbiju za 1990. i 2001. godinu, koji su preuzeti od Republičkog zavoda za statistiku. S obzirom da za određen broj zemalja u 1990. i 2001. nisu bili raspoloživi podaci prema SMTK rev. 3, već prema ranijim verzijama ove klasifikacije, izvršena je konverzija podataka u skladu sa

¹³ <http://comtrade.un.org>.

korespondentnim tabelama preuzetim sa veb sajta Statističke službe Ujedinjenih nacija¹⁴. Analiza je izvršena na nivou 1 i 2 SMTK, zbog toga što za 1990. i 2001. godinu dezagregirani podaci za Srbiju, na nivou od 3 ili 4 cifre SMTK, nisu javno dostupni.

Na ovom mestu treba istaći da treba biti oprezan prilikom poređenja vrednosti RCA indeksa u 1990. godini sa kasnijim godinama. Razlog za to prevashodno leži u činjenici da izvoz u navedenoj godini obuhvata izvoz na tržišta izvan SFRJ, dok „izvoz“ u ostale jugoslovenske republike, koje danas predstavljaju značajne spoljnotrgovinske partnere Srbije, nije obuhvaćen podacima kojima raspolažemo. Slična vrsta problema postoji i u 2001, jer nisu obuhvaćeni podaci o izvozu u Crnu Goru, koja je tada, zajedno sa Srbijom, formirala državnu zajednicu. Dodatan problem je to što podaci o izvozu Republike Srbije za 1990. godinu obuhvataju i Kosovo i Metohiju; međutim, ovaj problem verujemo da je prevaziđen time što se za 1990. koriste agregirani podaci, kao i činjenicom da su Kosovo i Metohija imali relativno zanemarljivo učešće u vrednosti robnog izvoza¹⁵.

Vrednosti RCA indeksa za Republiku Srbiju

Analiza na nivou sektora (1 cifra) SMTK

Analiza agregiranih podataka ukazuje na to da je, tokom posmatranog perioda, došlo do promena u broju i relativnom značaju sektora kod kojih Srbija iskazuje komparativne prednosti. Kao što je prikazano u Tabeli 1, 1990. godine Srbija je imala komparativne prednosti u 3 sektora (od 9 koji su analizirani), koji obuhvataju proizvode prerađivačke industrije, da bi se u narednom periodu broj sektora povećao, i uključio sirovine i proizvode poljoprivrede i prehrambene industrije. Može se reći da se, uopšteno gledano, struktura komparativnih prednosti pogoršala, pre svega zbog gubitka konkurentnosti u oblasti hemijske industrije, i rasta konkurentnosti u izvozu sirovina s niskom dodatom vrednošću. Još jedan indikator kvalitativnog pogoršanja komparativnih prednosti jeste činjenica da je u gotovo svim sektorima SMTK u kojima je Srbija 2001. i 2013. iskazivala komparativne prednosti rast svetskog izvoza u odnosu na 1990. bio ispodprosečan (izuzetak je samo sektor 4 SMTK). To znači da danas Srbija

¹⁴ <http://unstats.un.org/unsd/trade/conversions>.

¹⁵ U 1990. godini Kosovo i Metohija su imali učešće manje od 4% u ukupnoj vrednosti robnog izvoza Republike Srbije (izračunato na osnovu podataka preuzetih iz Saopštenja Republičkog zavoda za statistiku (1992).

ostvaruje komparativne prednosti u sektorima koji su, sa stanovišta globalne robne razmene, spororastući.

Može se uočiti da je struktura komparativnih prednosti, sa stanovišta sektora SMTK, značajno diversifikovanija na početku i na kraju posmatranog perioda, budući da sektori SMTK kod kojih je $RCA > 1$ imaju učešće od manje od 60% u ukupnom robnom izvozu. Nasuprot tome, čini se da je 2001. godine nivo specijalizacije u izvozu bio značajno viši, s obzirom da su sektori SMTK kod kojih je Srbija iskazivala komparativne prednosti činili 72% ukupne vrednosti robnog izvoza.

Tabela 1. Karakteristike RCA indeksa za Republiku Srbiju, prema sektorima SMTK

		1990	2001	2013
Sektori kod kojih je $RCA > 1$	Broj sektora	3	5	6
	Šifre sektora	5, 6, 8	0, 2, 4, 6, 8	0, 1, 2, 4, 6, 8
	Učešće u izvozu	59%	72%	55%
Maksimum		1,713	3,312	2,735
Minimum		0,250	0,304	0,175
Medijana		0,767	1,223	1,103

Legenda: 0 Hrana i žive životinje; 1 Pića i duvan; 2 Sirove materije, nejestive, osim goriva; 4 Životinjska i biljna ulja, masti i voskovi; 5 Hemijski i sl. proizvodi; 6 Gotovi proizvodi svrstani po materijalu; 8 Razni gotovi proizvodi

Izvor: proračun autora

Iako treba biti oprezan prilikom poređenja intenziteta komparativnih prednosti u različitim periodima, ono što možemo da uočimo jeste da je nivo komparativnih prednosti prema sektorima SMTK viši tokom 2000-ih nego 1990. Ovo je, verovatno, prevashodno posledica smanjenja vrednosti delioca, odnosno učešća Srbije u ukupnom svetskom izvozu, o čemu govori i činjenica da su vrednosti RCA indeksa najviše u 2001. godini, kada je i učešće u svetskom izvozu značajno niže u odnosu na ostale posmatrane godine. Zanimljivo je da je srednja vrednost RCA indeksa po sektorima SMTK, iskazana medijanom, u 1990. godini imala vrednost nižu od jedinične, što govori o opštem nedostatku komparativnih prednosti, ali da se situacija promenila u kasnijem periodu, kada su vrednosti medijane više od jedinice.

Analiza na nivou odseka (2 cifre) SMTK

U ovom odeljku predmet analize su 63 odseka SMTK, izuzev za 1990. godinu, gde, su, zbog nedostatka podataka za Srbiju, isključeni odseci sa šiframa 11, 12, 41, 42 i 43.

Učešće odseka SMTK kod kojih Srbija iskazuje komparativne prednosti u ukupnom robnom uvozu je stabilno tokom sve tri posmatrane godine, i kreće se na nivou od oko ¾. Kada je reč o intenzitetu komparativnih prednosti na nivou odseka SMTK tokom tri posmatrane godine, možemo da uočimo da je mnogo ujednačeniji nego kada smo posmatrali sektore SMTK, i da ne postoje značajna odstupanja između minimalnih i maksimalnih vrednosti RCA indeksa. Medijana vrednosti RCA indeksa za 1990. godinu, kao i za 2001. godinu, je niža od jedinične vrednosti, što uopšteno posmatrano, govori o tome da preovlađuju odseci kod kojih Srbija ne ostvaruje komparativne prednosti. U 2013. godini medijana vrednosti indeksa RCA po odsecima SMTK je gotovo jednaka jedinici, odnosno vrednosti RCA indeksa u toku posmatrane godine imaju gotovo simetričnu raspodelu.

Tabela 2. Karakteristike RCA indeksa za Srbiju, prema odsecima SMTK

		1990	2001	2013
Odseci kod kojih je RCA>1	Broj odseka	27 (od 58)	29 (od 63)	32 (od 63)
	Učešće u izvozu	74%	75%	73%
Maksimum		8,162	8,756	9,626
Minimum		0,027	0,024	0,048
Medijana		0,744	0,916	1,013

Izvor: proračun autora

Postoji 14 odseka kod kojih Srbija tokom sve tri godine ostvaruje komparativnu prednost, i to odseci označeni šiframa 00, 04-06, 08, 24, 57, 62, 67-69, 82, 84-85. Iako je njihova struktura šarolika, reč je pre svega o resursno-intenzivnim (poljoprivreda, šumarstvo, metalska industrija) i radno-intenzivnim delatnostima (proizvodnja odeće, obuće i nameštaja). S obzirom da navedeni odseci, u isto vreme, imaju dominantno učešće u izvozu u odnosu na ostale odseke kod kojih Srbija ostvaruje komparativnu prednost, možemo da ocenimo da je struktura izvozne konkurentnosti privrede Republike Srbije dugoročno posmatrano nepovoljna, jer je prevashodno zasnovana na tradicionalnim delatnostima, i to onima koje, po pravilu, donose nisku dodatnu vrednost.

Međutim, uočljive su određene kvalitativne promene u 2013. u odnosu na prethodni posmatrani period. Naime, kod svega 6 od 14 pomenutih odseka kod kojih je Srbija tradicionalno konkurentna u izvozu, relativni značaj u izvozu je porastao u 2013. u odnosu na 1990.; u svim ostalim slučajevima njihov značaj je opao ili stagnira. To može da ukazuje na određene pomake u pravcu napuštanja, ili barem smanjenja značaja, tradicionalne izvozne strukture Srbije.

O tome koji su pravci promena, može da nam ukaže analiza promena u strukturi odseka kod kojih je Srbija ostvarivala komparativne prednosti u 2013. u odnosu na 1990. godinu. Srbija je tokom posmatranog perioda izgubila izvozna konkurentnost kod odseka sa šiframa 01, 25-26, 29, 52, 54, 65, 73-74, 77, 81, a stekla ih je kod odseka sa šiframa 07, 09, 21-22, 28, 53, 58, 63-64, 71, 78 i 89; ovome se verovatno mogu pridodati i odseci 11 i 12, kod kojih Srbija ostvaruje komparativnu prednost u 2013, a glavna izvozna tržišta su susedne zemlje - nekadašnje republike SFRJ. Odseci kod kojih je Srbija izgubila konkurentnost su 1990. činili oko ¼ izvoza Srbije, dok je 2013. njihovo učešće opalo na oko 15%. Ako, s druge strane, posmatramo odseke kod kojih je Srbija postala konkurentna, njihov značaj u izvozu je porastao sa oko 12% 1990. (slično učešće je i ako uključimo odseke 11 i 12) na čak 30% 2013. (33% ako uključimo odseke 11 i 12).

Promene komparativnih prednosti između 1990. i 2013. su se, dakle, prevashodno odnosile na promenu značaja pojedinih odseka u okviru istih sektora SMTK. Međutim, pravac tih promena je, uopšteno posmatrano, nepovoljan, jer najčešće je reč o „seljenju“ komparativnih prednosti od proizvoda viših faza prerade ka proizvodima nižih faza prerade. Kada je reč o poljoprivredno-prehrambenim proizvodima, Srbija je postala konkurentna u izvozu proizvoda baziranih na kakau i raznih prehrambenih proizvoda, a izgubila je konkurentnost u izvozu mesne industrije; kada je reč o sirovinama, postala je konkurentna u izvozu sirove kože i otpadaka metala, a više nije konkurentna u izvozu celuloze i tekstilnih vlakana; u oblasti hemijske industrije konkurentnost se pomerila od neorganskih i farmaceutskih proizvoda ka bojama i plastičnim masama; kod raznih gotovih proizvoda Srbija je izgubila komparativne prednosti u izvozu prediva i tkanina, kao i uređaja za opremanje zgrada, a stekla ih u izvozu proizvoda od drveta i proizvoda namenske industrije; na kraju, u oblasti mašina i opreme Srbija je postala konkurentna u izvozu drumskih vozila i pogonskih mašina, a više nije konkurentna u izvozu industrijske i električne opreme.

Relevantnost izvršene analize

Upotreba RCA indeksa prvobitno nije bila teorijski utemeljena, ali je Hilman (1980) definisao uslove pod kojima će analiza bazirana na ovom indeksu da ukazuje na prisustvo komparativnih prednosti koje se zasniva na nižem nivou autarkičnih cena u odnosu na cene u uslovima slobodne razmene. Hilmanov uslov možemo da definišemo na sledeći način:

$$1 - \frac{X_j^i}{W_j} > \frac{X_j^j}{X^i} \left(1 - \frac{X^i}{W}\right) \quad (2)$$

gde X^i i X_j^j označavaju, redom, ukupan izvoz zemlje i i izvoz proizvoda j iz zemlje i , dok se W i W_j odnose, redom, na ukupan svetski izvoz, i svetski izvoz proizvoda j . Na osnovu date nejednakosti možemo da zaključimo da će uslov, po pravilu, biti ispunjen ukoliko je zemlja mala, tj. ukoliko ima zanemarljivo učešće u ukupnom svetskom izvozu, kao i ukoliko je značaj izvoza određene grupe proizvoda relativno mali, kako u odnosu na svetski izvoz tog proizvoda, tako i u odnosu na ukupan izvoz posmatrane zemlje.

Primena gore date nejednakosti na podatke korišćene u ovom radu pokazuje da je Hilmanov uslov ispunjen na nivou svih sektora i svih odseka SMTK za posmatrane godine. Ovu činjenicu možemo da objasnimo time da, čak i u slučaju sektora i odseka koji imaju značajno učešće u ukupnom izvozu Srbije (npr. odsek 78 SMTK je 2013. imao učešće od čak 15%) Hilmanov uslov je ispunjen jer u isto vreme posmatrani sektori i odseci imaju izuzetno nisko učešće u ukupnom svetskom izvozu (npr. 2013. učešće Srbije u svetskom izvozu prethodno pomenutog odseka je bilo niže od 2 promila).

Ispunjenost Hilmanovog uslova na nivou svih sektora i odseka SMTK navodi nas na zaključak da izvršena analiza zaista ukazuje na karakteristike komparativnih prednosti Srbije u posmatranim godinama.

ZAKLJUČAK

Predmet analize u ovom radu jesu promene u komparativnim prednostima Republike Srbije po sektorima i odsecima SMTK, zasnovane na korišćenju Balasinog RCA indeksa.

Analiza ukazuje na određene promene u komparativnim prednostima, naročito u 2013. u odnosu na 1990. godinu. Može se pretpostaviti da su navedene promene rezultat, s jedne strane, promena u strukturi proizvodnje, a, s druge strane, i promena u strukturi izvoznih tržišta, pre svega usled toga što je celokupna razmena sa ostalim republikama nekadašnje SFRJ poprimila karakter međunarodne trgovine.

Uopšteno posmatrano, imajući u vidu medijanu vrednosti RCA indeksa za pojedine godine, može se reći da je opšti nivo komparativnih prednosti u 1990. manje povoljan nego u kasnijim godinama, budući da je niži od jedinične vrednosti.

Dugoročno gledano, postoji određen broj odseka SMTK kod kojih Srbija tokom sva tri posmatrana perioda ostvaruje komparativne prednosti. Struktura ovih tradicionalnih izvoznih sektora je, sa stanovišta kvaliteta komparativnih prednosti, nepovoljna, jer preovlađuju resursno i radno-intenzivne delatnosti. Kada je reč o promenama u strukturi komparativnih prednosti u odnosu na 1990. godinu, one ne mogu da se ocene kao pozitivne, s obzirom da odseci u kojima je Srbija izgubila izvozna konkurentnost, generalno govoreći, obuhvataju proizvode viših faza prerade u odnosu na odseke u kojima je Srbija stekla komparativne prednosti. Ono što je takođe nepovoljno je to što većina sektora u kojima Srbija 2013. ostvaruje komparativnu prednost ima ispodprosečnu stopu rasta globalnog izvoza.

Ispunjenost Hilmanovog uslova za sve sektore i odseke SMTK ukazuje na to da izračunate vrednosti RCA indeksa mogu da se koriste kao pokazatelji nivoa i prirode komparativnih prednosti Srbije.

LITERATURA

1. Balassa, B. (1965). "Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage". *The Manchester School*, 33(2), 99-123.
2. Bender, S., & Li, K.-W. (2002). "The Changing Trade and Revealed Comparative Advantages of Asian and Latin American Manufacture Exports". *Yale Economic Growth Center Discussion Paper No. 843*.
3. Benedictis, L. (2005). "Three decades of Italian comparative advantages". *The World Economy* 28(11), 1679-1709.
4. Benedictis, L., & Tamberi, M. (2004). "Overall Specialization Empirics: Techniques and Applications". *Open economies review* 15, 323-346.

5. Bojnec, Š. (2001). "Trade and Revealed Comparative Advantage Measures: Regional and Central and East European Agricultural Trade". *Eastern European Economics* 39(1), 72-98.
6. Bojnec, Š., & Ferto, I. (2009). "Agro-food trade competitiveness of Central European and Balkan countries". *Food Policy* 34(5), 417-425.
7. Božić, D., & Nikolić, M. M. (2013). "Significance and comparative advantages of the agrarian sector in Serbian foreign trade". U Bogdanov, N. & Stevanović, S. (eds.) *Agriculture and Rural Development - Challenges of Transition and Integration Processes*. Belgrade: Faculty of Agriculture, University of Belgrade.
8. Đuričin, S., Stevanović, S., & Baranenko, E. (2013). *Analiza i ocena konkurentnosti privrede Srbije*. Beograd: Institut ekonomskih nauka.
9. Fertő, I., & Hubbard, L. (2003). "Revealed comparative advantage and competitiveness in Hungarian agri-food sectors". *The World Economy* 26(2), 247-259.
10. Gagović, N. (2003). „Komparativne prednosti izvoza Srbije i Crne Gore“. *Privredna izgradnja* 46(3-4), 153-175.
11. Grupa autora. (2003). *Konkurentnost privrede Srbije 2003*. Beograd: Jefferson Institute.
12. Havrila, I., & Gunawardana, P. (2003). "Analysing comparative advantage and competitiveness: an application to Australia's textile and clothing industries". *Australian Economic Papers* 42(1), 103-117.
13. Hillman, A. (1980). "Observations on the relation between "revealed comparative advantage" and comparative advantage as indicated by pre-trade relative prices". *Review of World Economics* 116(2), 315-321.
14. Hoen, A., & Oosterhaven, J. (2006). "On the measurement of comparative advantage". *The Annals of Regional Science* 40(3), 677-691.
15. Ignjatijević, S. (2011). „Konkurentnost i specijalizacija prerađivačke industrije Srbije na međunarodnom tržištu“. *Ekonomija: teorija i praksa* 4(4), 40-48.
16. Ignjatijević, S., Babović, J., & Đorđević, D. (2012). „Balasa indeks u određivanju komparativnih prednosti poljoprivrednih proizvoda u izvozu“. *Teme* 36(4), 1783-1800.
17. Laursen, K. (2015). "Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialisation". *Eurasian Business Review* vol. 5 (forthcoming).
18. Milanović, M., & Stevanović, S. (2012). "Comparative advantages of Serbia's agrarian export in Ex-Yu and other neighboring markets". U Cvijanović, J., Subić, J. & Vasile, A.J. (eds.) *Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals realization within the Danube region*, str. 1341-1358. Belgrade: Institute of Agricultural Economics .

19. Ministarstvo finansija. (2014). *Bilten javnih finansija* br. 124. Beograd: Ministarstvo finansija Republike Srbije.
20. Republički zavod za statistiku. (1992). *Saopštenje ST12* br. 15 od 21.01.1992. Beograd: Republički zavod za statistiku.
21. Serin, V., & Civan, A. (2008). "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for Turkey towards the EU". *Journal of Economic and Social Research* 10(2), 25-41.
22. Stojanović, Ž., Dragutinović Mitrović, R., & Popović Petrović, I. (2013). "Serbia's Food Trade Competitiveness and PTAS in the EU Integration Process". Tomić, D., Ševarlić, M., Lovre, K. & Zekić, S. (urednici) *Challenges for the Global Agricultural Trade Regime After Doha*, str. 299-310. Belgrade: Serbian Association of Agricultural Economists; Faculty of Economics, Subotica.
23. Utkulu, U., & Seymen, D. (2004). "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15". *The European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004*, To be presented at the European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September 2004.
24. Vollrath, T. L. (1991). "Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage". *Weltwirtschaftliches Archiv* Bd. 127, H. 2, 265-280.
25. Yu, R., Cai, J., & Leung, P. (2009). "The normalized revealed comparative advantage index". *The Annals of Regional Science* 43(1), 267-282.
26. Internet izvori:
 - a. Comtrade baza Ujedinjenih nacija: <http://comtrade.un.org>.
 - b. Online baza podataka Republičkog zavoda za statistiku: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/ReportView.aspx>.
 - c. Statistička služba Ujedinjenih nacija: <http://unstats.un.org/unsd/trade/conversions>.

SUMMARY

EXPORT COMPETITIVENESS OF THE SERBIAN ECONOMY DURING THE TRANSITION

In this paper the export competitiveness of the Serbian economy is examined, based on the analysis of the revealed comparative advantage (RCA) index. Three years – 1990, 2001 and 2013 – are observed, and the analysis is restricted to 1 and 2 digit SITC, due to the unavailability of disaggregated data. The long-term structure of the Serbian export competitiveness is perceived not to be favourable, since the sections in which Serbia traditionally has comparative advantages mainly include resource and labour-intensive activities. Neither the changes in the export competitiveness in 2013 in relation to 1990 could be regarded as satisfactory, because the SITC sections in which Serbia gained comparative advantage typically exhibited below the average rates of export growth globally.

Key words: comparative advantage, export competitiveness, exports, transition

POGLAVLJE 4

NEOPHODNOST INDUSTRIJSKE POLITIKE ZA REINDUSTRIJALIZACIJU SRBIJE

Bojana Radovanović¹

Apstrakt

Industrija, a posebno prerađivačka industrija, osnovni je pokretač privrednog razvoja. Bez aktivne države putem industrijske politike razvoj industrije nije moguć. Mada je Vlada Republike Srbije donela strateški dokument „Strategija i politika razvoja industrije Srbije u period 2011-2020“, mere iznete u ovom dokumentu nisu u skladu sa načelima industrijske politike. Ovaj dokument industrijsku politiku vidi kao privatizaciju i liberalizaciju uz podršku otvaranju novih preduzeća bez obzira u kom su sektoru, dok je upravo aktivna promocija i zaštita tzv. „šumpeterijalnskih aktivnosti“ neophodna za reindustrijalizaciju zemlje. U okviru ovog rada smo pokazali da su danas najrazvijenije zemlje sveta u toku procesa sustizanja tadašnjih svetskih lidera koristile aktivnu ulogu države u podsticanju razvoja njihove tada mlade industrije. Mada ne koriste naziv industrijske politike, većina vlada razvijenih kapitalističkih privreda i dalje interveniše na tržištu i utiče na privredu. Ove intervencije su najčešće opisane kao „politike konkurentnosti“ i mnoge zemlje su donele programe s ciljem da povećaju konkurentnost svojih privreda, prvenstveno kroz ulaganja u istraživanje i razvoj. Za privredni razvoj Srbije od ključnog je značaja aktivna uloga države da kroz mere industrijske politike podstakne revitalizaciju industrije.

Ključne reči: industrijska politika, reindustrijalizacija, Srbija

UVOD

Privreda Srbije pre globalne ekonomske krize dostigla je nivo od 80% BDP iz 1990 godine, dok je industrijska proizvodnja bila na nivou od 50% (Vlada Republike

¹ Bojana Radovanović, MA, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Zmaj Jovina 12, 11000 Beograd, e-mail: bojana.radovanovic@ien.bg.ac.rs

Srbije 2011). Prema podacima Zavoda za statistiku Republike Srbije, broj zaposlenih u prerađivačkoj industriji danas je upola manji u odnosu na stanje sa početka novog milenijuma (RZS 2001-2014). U istom periodu došlo je i do smanjenja učešća prerađivačke industrije u bruto društvenom proizvodu sa 21,7% na 16,3% (Vlada Republike Srbije 2013). Tehnološka struktura prerađivačke industrije je nepovoljna. Niska tehnologija učestvuje sa oko 50%, dok visoka tehnologija ima učešće od oko 1%. Izvoz Srbije karakteriše visok deficit i nepovoljna struktura. Srbija izvozi uglavnom proizvode nižeg stepena prerade (preko 55% izvoza), najvećim delom sirovine i polu-proizvode. Ukratko, industrija Srbije je u devastiranom stanju.

Ekonomska tranzicija Srbije posle 2000. godine zasnivala se na neoliberalnom modelu, te politika industrijskog razvoja nije bila eksplicitno definisana. Vlada Republike Srbije je 2011. godine usvojila *Strategiju i politiku razvoja industrije Srbije u period 2011-2020*. To je prvi dokument koji definiše razvojne prioritete industrije Srbije. Nažalost, ovaj dokument naglašava privatizaciju i liberalizaciju kao osnov industrijske politike. Industrijska politika se posmatra kao set mera koje imaju za cilj da podstaknu otvaranje novih privrednih društava uopšteno, a ne kao svesni napor države da ohrabri i promovise određeni sektor ili delatnost u okviru industrije.

Pitanje koje se nameće jeste koliko je razvoj industrije relevantan u „post-industrijskoj eri“. Često čujemo da su se privrede razvijenih zemalja transformisale tokom poslednjih decenija, da su doživele deindustrijalizaciju, te da prerađivačka industrija, koja je nekada bila pokretač kapitalizma više nije značajna (Chang 2010). To je potkrepljeno statistikama o padu udela autputa prerađivačke industrije u bruto društvenom proizvodu, kao i relativnom porastu učešća zaposlenih u sektoru usluga u odnosu na sektor prerađivačke industrije. Stoga bi, argument ide, zemlje u razvoju trebalo da preskoče industrijalizaciju i odmah uđu u post-industrijsku eru fokusirajući se na usluge (Isto). Mada je tačno da je danas u razvijenim zemljama većina zaposlenih u sektoru usluga, prerađivačka industrija i dalje ima značajnu ulogu u privredama ovih zemalja. Takođe, mada je tokom proteklih nekoliko decenija, došlo do deindustrijalizacije mnogih razvijenih zemalja, pad udela prerađivačke industrije u ukupnom autputu delom je rezultat pada relativnih cena, a ne isključivo pada apsolutnih količina (Isto). Usled bržeg rasta produktivnosti (merene na osnovu autputa po jedinici inputa) u prerađivačkoj industriji u odnosu na sektor usluga, došlo je do relativnog pada cena proizvoda prerađivačke industrije u odnosu na cene usluga. Kako Čang slikovito opisuje (Isto), porodica u razvijenoj zemlji danas verovatno poseduje veći broj personalnih računara nego pre deset godina, ali verovatno koristi jednak broj

frizerskih usluga kao i pre deset godina. Međutim, dok su cene personalnih računara drastično smanjene, te porodica danas može da priušti tri računara za cenu jednog od pre deset godina, dotle su cene frizerskih usluga ostale ne promenjene ili čak povećane. Dakle, mada relativno veći deo primanja porodice odlazi na usluge (šišanje), nego na proizvode (računare), porodice ne koriste manje proizvoda a više usluga nego pre, upravo suprotno. Pored toga, ograničeni rast produktivnosti u sektoru usluga čine ovaj sektor slabim pokretačem ekonomskog rasta. Konačno, usluge se ne mogu izvoziti kao što to mogu proizvodi, što stvara problem trgovinskog balansa zemalja koje svoju privredu baziraju na uslugama. Konačno, razvoj mnogih usluga, kao što su na primer konsultantske usluge, blisko je povezan sa industrijskom proizvodnjom.

Ukratko, industrija, a prvenstveno prerađivačka industrija, glavni je pokretač rasta produktivnosti i privrednog razvoja. Stoga je i za privredni razvoj Srbije od izuzetnog značaja reindustrijalizacija koju nije moguće postići bez aktivne uloge države. Šta je industrijska politika i na koji način bi je trebalo primeniti predmet su ovog rada.

INDUSTRIJSKA POLITIKA U ISTORIJSKOJ PERSPEKTIVI I PRIVREDAMA DANAS

Industrijsku politiku možemo definisati u užem i širem smislu. Definisana u širem smislu, industrijska politika obuhvata sve javne politike koje imaju uticaj na razvoj industrije, uključujući mere podrške mlade industrije (eng. infant industry), politike međunarodne trgovine, nauke i tehnologije, prava intelektualne svojine itd. (Cimoli, Dosi, Stiglitz 2009). Definisana u užem smislu, industrijska politika se posmatra i kao „koncentrisan, fokusiran, svesni napor od strane vlade da podstakne i unapredi određenu granu privrede ili sektor nizom podsticajnih mera“ (DCED 2013). Drugim rečima, industrijska politika se odnosi na podsticanje određenih industrijskih aktivnosti od strane države.

Industrijska politika je neophodna za podsticanje privrednog razvoja zemlje, u vidu 'velike transformacije' od tradicionalnih privreda ka privredama zasnovanim na industriji i naprednim uslugama (Cimoli, Dosi, Stiglitz 2009). Industrijska politika je neophodna zbog toga što samo određene aktivnosti, one sa rastućim prinosima, tehnološkim promenama i sinergijama, omogućavaju privredni razvoj, dok druge, koje karakterišu opadajući prinosi, nekvalifikovani ljudske resursi, ekstremne fluktuacije cena, itd. onemogućavaju razvoj (Reinert 2007). Pored toga, u prisustvu razvijene zemlje, manje razvijena zemlja ne može da razvije industrijsku proizvodnju bez intervencije države (Reinert 2007, Chang 2003b). Na kraju,

vizionarska država investira u oblasti, ključne za ekonomski razvoj, u koje privatni sektor nema motiv da ulaže (Mazzucato 2013).

Privredni razvoj zavisi od aktivnosti u kojima se zemlja specijalizuje i stoga je u suprotnosti sa argumentom komparativne prednosti (Reinert 2007). Predstavnik klasične političke ekonomije i zagovornik slobodne trgovine, Rikardo naglašava da država treba da se specijalizuje u proizvodnji i izvozu robe gde su joj najniži troškovi proizvodnje (izraženi produktivnošću rada) i da će imati koristi od trgovine sa bilo kojom drugom zemljom, čak i ako je druga zemlja efikasnija u svakoj aktivnosti. Budući da svaka zemlja ima komparativnu prednost u nečemu, čak i najneefikasnija privreda imaće koristi od spoljne trgovine. Dok je Rikardov model komparativne prednosti zasnovan na razlikama u produktivnosti rada, neoklasični model Hekšer-Olin-Samjuelsove teorije komparativnu prednost zasniva na bogatstvu proizvodnih faktora, ali i u jednom i u drugom modelu irelevantno je u kojoj se privrednoj delatnosti zemlja specijalizuje sve dok u njoj ima komparativnu prednost, u vidu produktivnosti rada ili obilja faktora. Drugim rečima, zemlje u razvoju koje obiluju jeftinom radnom snagom i prirodnim resursima bi trebalo da se specijalizuju u radno i resursno intenzivnim delatnostima, što bi trebalo da njihovim preduzećima omogući da budu konkurentna na međunarodnom tržištu (Lin 2009). Lin vidi ulogu države u podsticanju otvaranja preduzeća, sektora i grana koje će efikasno iskoristiti trenutne komparativne prednosti zemlje (Isto).

Međutim, Rejnert i Čang se ne slažu sa ovim. Prilikom analize kako su bogate zemlje postale bogate, a siromašne ostale siromašne, Rejnert tvrdi da privredni rast i razvoj zavise od privrednih aktivnosti u kojima se zemlja specijalizuje (Reinert 2007). On pravi razliku između dve vrste ekonomskih aktivnosti. S jedne strane, „šumpeterijanske aktivnosti“, koje nalazimo u prerađivačkoj industriji, putem kontinuiranih inovacija dovode do privrednog razvoja i blagostanja stanovnika, dok „Maltuzijanske aktivnosti“ koje karakterišu opadajući prinosi, nekvalifikovana radna snaga, ekstremne fluktuacije cena, itd, i nalaze se u poljoprivredi i ekstrakciji sirovina, onemogućavaju privredni razvoj (videti Reinert Reinert 2007). Dakle, bitno je da li se zemlja specijalizuje u radno i resursno intenzivnim delatnostima, ili u delatnostima kapitalno-intenzivne industrijske proizvodnje. Drugim rečima, šta zemlja proizvodi i izvozi utiče na to koliko će biti bogata (Reinert 2009). To je bilo dobro poznato još Robertu Volpolu britanskom premijeru iz 18. veka koji je tvrdio da je očigledno da ništa toliko ne doprinosi povećanju blagostanja stanovnika jedne zemlje kao izvoz gotovih proizvoda i uvoz sirovina (Chang 2003a).

Drugim rečima, suprotno argumentu komparativnih prednosti, zemlja treba da razvija industriju, iako na primer ima komparativnu prednost u poljoprivredi. Dakle, produktivne snage nacije mogu i moraju biti razvijene tako da se specijalizuje u „Šumpeterijanskim aktivnostima“, umesto u „Maltuzijanskim“. Tako je Južna Koreja '50-ih godina prošlog veka bila siromašnija od Somalije, ali je ona uspela da ostvari komparativnu prednost daleko od svoje „prirodne komparativne prednosti“ koja je bila u aktivnostima sa opadajućim prinosima, ušavši u aktivnosti sa rastućim prinosima, dok to Somalija nije uradila (Reinert 2009). Kao ilustrativni primer spomenimo da je Koreja otvorila čeličanu (POSCO – Pohang Iron Steel Company) 1973. godine koja je bila javno preduzeće u vlasništvu države (Chang 2010). U tom trenutku, ova zemlja je obilovala jeftinom radnom snagom i imala vrlo malo kapitala. Da je postupala u skladu sa teorijom komparativnih prednosti, nikada ne bi ušla u kapitalno-intenzivnu proizvodnju čelika. Štaviše, Koreja nije imala ni neophodne sirovine za proizvodnju čelika, te je morala da ih uvozi. Međutim, do 1990-ih ova čeličana je postala jedna od vodećih na svetu (Isto). Industrijski politike su stoga neophodne za podsticanje industrijske proizvodnje koja ne bi bila pokrenuta da je bila „prepuštena tržištu“ i da je zemlja pratila svoju trenutnu komparativnu prednost.

Pored toga, u prisustvu razvijenih zemalja, manje razvijenoj zemlji je neophodna državna intervenciju da bi razvila industrijsku proizvodnju (Chang 2003, Reinert 2007). Ovo je poznato kao „argument mlade industrije“ (engl. infant industry argument). Argument mlade industrije prvi je upotrebio Aleksandar Hamilton, prvi sekretar trezora SADA, u svoom izvještaju iz 1791 .godine (Chang 2003a, Reinert 2007), a dalje ga razvio Fridrih List u svojoj knjizi „Nacionalni sistem političke ekonomije“ objavljenoj 1841. godine (Isto). Hamilton tvrdi da se, zbog konkurencije iz inostranstva, nove privredne grane koje bi mogle da postanu međunarodno konkurentne neće pojaviti u SAD, osim ako njihovi početni gubici ne budu bili pokriveni od strane vlade (Ibid). On je isticao da je mladim privrednim granama, preduzećima koja u njima posluju, potrebna zaštita od konkurencije naprednijih stranih proizvođača, u ovom slučaju britanskih konkurenata, dok američka preduzeća ne postanu dovoljno jaka da bi mogla da se takmiče na međunarodnom tržištu. Hamilton se zalagao za državnu pomoć u vidu carinskih nameta ili u retkim slučajevima zabrane uvoza (Chang 2003a). Dakle, industrijski razvoj danas najrazvijenije zemlje bio je zasnovana na intervencionističkim politikama i tek kada je industrija SADA ostvarila nadmoć, ova zemlja je konačno liberalizovala svoju trgovinu (Isto).

Mlada industrija se razvija kroz proces oponašanja praksi najboljih (eng. emulation) (Reinert 2007, 2009). To često podrazumeva odustajanje od aktivnosti

u kojim zemlja ima komparativnu prednost ukoliko su u pitanju Maltuzijanske aktivnosti i upuštanje u razvoj Šumpeterijanskih aktivnosti ugledanjem na lidere. Amsden tvrdi da su se novoindustrijalizovane zemlje, Japan, Južna Koreja, Tajvan, razvijale kroz proces učenja, a ne generisanjem pronalazaka i inovacija (Amsden 1989). Institucije koji su zaslužne za uspeh novoindustrijalizovanih zemalja jugoistočne Azije su: intervencionističke države, velike i raznovrsne poslovne grupe, veliki broj kompetentnih menadžera, i obilje jeftine, obrazovane radne snage (Isto). Tako je Južna Koreja negovala mladu industriju i od jedne od najsiromašnijih zemalja na svetu postala članica OECDa i jedna od najinventivnijih nacija na svetu.

Razvoj mlade industrije zahteva da njena preduzeća budu zaštićeni od stranih konkurenata. Ne može se očekivati da će preduzeća u novim granama biti profitabilna odmah, dakle potrebna im je zaštita za određeni vremenski period. Engleska je štitila svoju mladu industriju više od 350 godina, SAD oko 100 godina, dok je industrija u Južnoj Koreji bila zaštićena oko 40 godina (Isto). Međutim, kada preduzeća mlade industrije steknu sposobnost da se takmiče na međunarodnom tržištu, konkurentnost industrije može da se održi samo kroz pristup većim tržištima. Posle određene tačke nekada mlada industrija ima koristi od slobodne trgovine. Ako je industrija zaštićena isuviše kratko, ona ne može da razvije sposobnosti potrebne da se takmiči sa liderima. Drugim rečima, prerana liberalizacija vodi devastiranju privrede, što se desilo zemljama pod-saharske Afrike. Međutim, ako je zaštićena predugo, zemlje može da ostane u tehnološki zastarelim proizvodnom sektorima (Isto). Dakle, trenutak za prelazak iz zaštite na slobodnu trgovinu je od ključne važnosti.

Današnje razvijene zemlje u periodima svog ekonomskog razvoja i sustizanja tadašnjih lidera, najčešće su koristile carinske namete ili zabranjivale uvoz da bi zaštitile svoje mlade industrije (Čang 2003a). Pored toga korišćene su i sledeće mere: izvozne subvencije, odobravanje rabata na inpute koji se koriste za proizvodnju robe za izvoz, dodeljivanje monopolskih prava, kartel aranžmani, direktni krediti, planiranje investicija, promocija institucija koje omogućavaju javno - privatnu saradnju (Isto). Istorija ekonomskog razvoja nas uči da je svaka zemlja poseban slučaj i da svaka kreira industrijsku politiku i koristi mere pogodne za svoj slučaj. Na primer, dok su carine na uvoz industrijskih proizvoda bile važna mera u industrijskom razvoju SADA, Švedska se oslanjala na javno- privatno partnerstvo, a Koreja na carinske zaštite i subvencije (Isto).

Najzad, ne samo da je manje razvijenim zemljama potrebna industrijska politika kako bi se popele na lestvici ekonomskog prosperiteta, već je „preduzetnička država“ glavna pokretačka snaga danas najrazvijenijih zemalja. Mazukato tvrdi da

su „radikalne, revolucionarne inovacije koje su podstakle dinamiku kapitalizma - od željeznice preko Interneta, do današnje nanotehnologije i farmaceutskih proizvoda – rezultat najhrabrijih, ranih i kapitalno intenzivnih 'preduzetničkih' investicija koje vode nazad do države“ (Mazzucato 2013: 3). Ukratko, 'vidljiva ruka države' omogućila je investicije koje karakteriše radikalna neizvesnost, a koje privatni sektor ne bi učinio (Isto). Mazzucato ističe da je vlada SAD finansirala razvoj tehnologija koje čine iPhone tako 'pametnim' (internet, GPS, ekran osjetljiv na dodir, SIRI). Tako, suprotno stavovima *mejnstrim* ekonomista, koji smatraju da je privatni sektor taj koji preuzima rizike, u stvari, kako Mazzucato tvrdi, najrizičnije i najneizvesnije aktivnosti u privredi su preduzete od strane države. Preduzetnička država ulaže u aktivnosti u kojima privatni sektor ne bi ulagao čak i ako bi imao resurse, jer je prinos na takve investicije veoma neizvestan.

Mada ne koriste naziv industrijske politike, većina vlada interveniše na tržištu i utiče na privredu na visoko selektivan način (Weiss 2013). Ove intervencije su najčešće opisane kao „politike konkurentnosti“, a mnoge zemlje su objavile programe s ciljem da podignu konkurentnost, koji se obično fokusiraju na podsticaje za istraživanje i razvoj i inovacije, što je ključno za industrijski razvoj. Na primer, „Integrirana industrijska politika za eru globalizacije“ Evropske komisije naglašava potrebu za strukturnim reformama u državama članicama. Ona ističe da je neophodan pristup „po meri“ različitim sektorima u cilju prevazilaženja tržišnih grešaka, nedostatka finansiranja i podsticanja inovacija. Takođe naglašava razvoj i marketing tehnologija u oblastima kao što su biotehnologija, nanotehnologija, napredni materijali kao ključne za razvoj novih procesa i proizvoda (Isto). Ukratko, vlade najrazvijenijih zemalja, Amerike i Evropske Unije, danas koriste mere industrijske politike kako bi razvile i unapredile industrijsku proizvodnju.

SPROVOĐENJE INDUSTRIJSKE POLITIKE

Rodrik ističe da je za „pravi model“ industrijske politike neophodna strateška saradnja između privatnog sektora i vlade u cilju otkrivanja u čemu leže najznačajnije prepreke restrukturiranju i koji tip intervencija je neophodan kako bi se ove prepreke uklonile (Rodrik 2004). On dalje tvrdi da industrijsku politiku pre treba shvatiti kao proces učenja, nego kao recept koji se može primeniti u svakom kontekstu. To je model strateške saradnje i koordinacije između privatnog sektora i vlade sa ciljem otkrivanja gde su najznačajnija uska grla, projektovanja najefikasnijih intervencija, periodičnog vrednovanje rezultata, i učenja iz grešaka koje se prave u tom procesu (Rodrik 2007). On takođe naglašava da su takmičenja u kojima se preduzeća privatnog sektora nadmeću za javne resurse korisna za

izražavanje potreba i prioriteta privatnog sektora. Rodrik navodi glavne institucije u podršci za formulisanje i implementaciju industrijske politike, kao što su: saveti za razmatranje predloga mera, razvojni forumi, sektorski okrugli stolovi, javno-privatni fondovi.

Korišćenje podsticaja i kazni u cilju podsticanja i discipline privrednih subjekata je od ključnog značaja. Kao što je već pomenuto, mladu industriju treba zaštititi od konkurencije određenim periodom, čak iako pravi gubitke. Štaviše, inovacija zahteva rente za preduzetnike, bez kojih bi bilo suviše malo ulaganja u aktivnosti koje podstiču strukturne promene. Drugim rečima, podsticaji treba da budu dizajnirani za ekonomske aktere u cilju da se motivišu za ulazak u „šumpeterijske aktivnosti“. Međutim, u isto vreme, preduzeća moraju biti disciplinovana kako ne bi (po)ostali neproduktivni monopoli. Drugim rečima, industrijska politika treba da podstakne investicije u netradicionalnim oblastima, ali i da iskoreni projekte i investicije koji ne ostvaruju postavljene ciljeve.

Podsticaj treba da se fokusira na privredne aktivnosti koje su nove, u smislu proizvoda i tehnologija, za datu privredu. Tako podsticaji ne treba da se obezbede za nove investicije *per se* bez diskriminacije između investicija koje proširuju opseg privrednih kapaciteta i onih koji to nisu. Zatim, treba imati u vidu da je industrijska politika proces „eksperimentisanja“ gde nije svaki podsticajni napor i uspešni, potrebno je definisati kriterijume uspeha i neuspeha. Rodrik predlaže da se kriterijumi za uspeh zasnivaju na produktivnosti, a ne na otvorenim radnim mestima ili autputu. Ovo se može uraditi kroz projekat revizije od strane poslovnih i tehničkih konsultanata, kao i putem poređenja (npr. iskustvo sličnim sektorima u susednim zemljama) i na osnovu performansi na međunarodnom tržištu (npr. nivo izvoza). Štaviše, neophodno je da svaki podsticaj bude praćen klauzulom za otkazivanje podrške posle određenog vremena. Iako je tradicionalno industrijska politika bila usmerena na sektore industrije, Rodrik tvrdi da bi predmeti javne podrške trebalo da budu aktivnosti, a ne sektori. Programi podrške mogu poslužiti nekoliko sektora odjednom i oni su usmereni na tržišnim neuspesima direktno. Važno je da aktivnosti koje su podržane imaju efekat preliivanja na druge učesnike i rivale.

Odgovornost i transparentnost na strani države je od suštinskog značaja. Veoma je važno da je nadležnost za sprovođenje industrijske politike u agencijama koje imaju kompetencije. Kompetentnost birokrata je različita u različitim agencijama jedne zemlje. Poželjno je da se aktivnosti industrijske politike sprovode kroz takve agencije umesto da se stvaraju nove agencije od nule. Štaviše, agencije za implementaciju moraju biti pažljivo nadgledane od strane principala sa jasnim

udelom u ishodima, koji istovremeno ima politički autoritet na najvišem nivou. Direktor bi mogao da bude ministar, potpredsednik, ili čak predsednik vlade. Agencije treba da budu transparentne u svojim delatnostima, imajući jasne mandate i transparentan rad. Periodično računovodstvo troškova napravljenih u procesu implementacije industrijskih politika je takođe potrebno. Pored toga, svaki zahtev podnet od strane preduzeća za državnu pomoć treba da bude javno dostupan. Ukratko, dok birokrate nadgledaju privatni sektor, oni moraju biti odgovorni javnosti.

Budući da je industrijska politika viđena kao proces saradnje između vlade i privatnog sektora, agencije zadužene za sprovođenje industrijske politike moraju održavati kanale komunikacije sa privatnim sektorom. Dobra komunikacija omogućava da javni funkcioneri imaju informacione baze o poslovanju, bez kojih efikasne promotivne aktivnosti nisu moguće. Rodrik tvrdi da treba da bude određen pojedinac koji ima zadatak da objasni građanima zašto su ciljevi industrijske politike i mere za njihovo postizanje definisani na određeni način, da povremeno obaveštava o realizaciji plana i da bude politički odgovoran za sva odstupanja i propuste.

Treba imati u vidu da uprkos svim merama predostrožnosti, će se greške koje dovode do „pružanja pomoći gubitnicima“ pojaviti. Međutim, troškovi grešaka kada se pojave treba minimizirati. Konačno, mere podrške treba da imaju kapacitet da se obnove. Ciklus otkrića treba da postane proces koji traje. Kako vreme prolazi, neke od ključnih zadataka industrijske politike će se zanemariti, a neki nove preduzeti. Stoga, agencije koje obavljaju ove politike moraju da imaju kapacitet da ponovo osmišljavanje i obnavljanje mera koje su prilagođene novim uslovima.

Ističući da je svaka privreda slučaj za sebe, Rodrikove osnovne ideje o kreiranju i sprovođenju industrijske politike mogu se sažeti u deset principa (Rodrik 2004):

1. Podsticaje treba obezbediti samo za nove aktivnosti.
2. Treba da postoje jasni kriterijumi za uspeh i neuspeh korisnika podsticajnih mera.
3. Mora postojati ugrađena klauzula vremenskog važenja podsticaja.
4. Javna podrška bi trebalo da bude obezbeđena pre za ciljne aktivnosti, nego za sektore.
5. Aktivnosti koje su subvencionisane moraju imati jasan potencijal preliivanja i uticaja na druge privredne aktivnosti.
6. Organi za implementaciju industrijske politike moraju se nalaziti u agencijama sa dokazanim kompetencijama.

7. Agencije za implementaciju moraju biti pažljivo nadgledane od strane principala koji ima jasan udeo u ishodima rada agencije, kao i politički autoritet na najvišem nivou.
8. Organi koji pružaju podsticaje moraju održavati kanale komunikacije sa privatnim sektorom.
9. Imati u vidu da će se greške koje dovode do „pružanja pomoći gubitnicima“ pojaviti.
10. Podsticajne aktivnosti treba da imaju kapacitet da budu obnovljene, tako da ciklus otkrivanja postaje jedan u nizu.

ZAKLJUČAK

Industrija, a posebno prerađivačka industrija, osnovni je pokretač privrednog razvoja. Bez aktivne države putem industrijske politike intenzivniji razvoj industrije nije moguć. Industrija Srbije je u devastiranom stanju. Prema podacima Zavoda za statistiku Republike Srbije, broj zaposlenih u prerađivačkoj industriji danas je upola manji u odnosu na stanje sa početka novog milenijuma. U istom periodu došlo je i do smanjenja učešća prerađivačke industrije u bruto društvenom proizvodu sa 21,7% na 16,3% (Vlada Republike Srbije 2013). Tehnološka struktura prerađivačke industrije je nepovoljna – niska-tehnologije učestvuje sa oko 50%, dok visoka tehnologija ima učešće od oko 1%. Izvoz Srbije karakteriše visok deficit i nepovoljna struktura. Srbija izvozi uglavnom proizvode nižeg stepena prerade (preko 55% izvoza), najvećim delom sirovine i polu-proizvode.

Mada je Vlada Republike Srbije donela strateški dokument *Strategija i politika razvoja industrije Srbije u period 2011-2020*, mere iznete u ovom dokumentu nisu u skladu sa načelima industrijske politike. Ovaj dokument industrijsku politiku vidi kao privatizaciju i liberalizaciju uz podršku otvaranju novih preduzeća bez obzira u kom su sektoru, dok je upravo aktivna promocija tzv. „šumpeterjanskih aktivnosti“ neophodna za reindustrijalizaciju zemlje. U okviru ovog rada smo pokazali da su danas najrazvijenije zemlje sveta u toku procesa sustizanja tadašnjih lidera koristile aktivnu ulogu države u podsticanju razvoja njihove mlade industrije uz zaštitu od konkurencije spolja. *Mada ne koriste naziv industrijske politike, većina vlada razvijenih kapitalističkih privreda i dalje interveniše na tržištu i utiče na privredu. Ove intervencije su najčešće opisane kao „politike konkurentnosti“ i mnoge zemlje su donele programe s ciljem da povećaju konkurentnost svojih privreda, prvenstveno kroz ulaganja u istraživanje i razvoj.*

Smatramo da je za reindustrijalizaciju Srbije od ključnog značaja aktivna uloga države da kroz mere industrijske politike podstakne revitalizaciju industrije. Neki od predloga mera za aktivnu industrijsku politiku su: formiranje ili Ministarstva za industriju ili posebnog sektora za industriju u okviru Ministarstva privrede, gde bi ministar, odnosno načelnik sektora, bio odgovoran za sprovođenje industrijske politike. U saradnji sa privrednim subjektima i ekspertima, izvršiti analizu aktivnosti koje bi bili najbolji kandidati za podršku – tzv. šumpeterijanske aktivnosti sa rastućim prinosima, inovacijama, kapitalno-intenzivne i koje omogućavaju prelivanje kompetencija i sposobnosti na ostale subjekte i sektore. Odrediti vrstu i period podsticaja. Odrediti kriterijume za merenje uspeha i neuspeha podržanih privrednih subjekata. Uskladiti trgovinsku politiku, politiku istraživanja i razvoja, intelektualne svojine i sl. Održavati stalnu komunikaciju sa privrednim subjektima. Programi i ciljevi podrške, podržani subjekti, kao i troškovi trebalo bi da budu dostupni javnosti.

LITERATURA

1. Amsden, Alice, (1989), *Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialisation*, Oxford University Press, Oxford.
2. Chang, Ha-Joon, (2003a), *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Zed Press, London.
3. Chang, Ha-Joon, (2003b), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective: Policies and Institutions for Economic Development in Historical Perspective*, Anthem Studies in Development and Globalization, London.
4. Chang, Ha-Joon, (2010), *23 things they do not tell you about Capitalism*, Penguin Books, London.
5. Cimoli, Mario, Dosi, Giovanni and Stiglitz, Joseph (2009): "The Political Economy of Capabilities Accumulation: The Past and Future of Policies for Industrial Development" in *Industrial policy and development. The political economy of capabilities accumulation* Cimoli, Mario, Dosi, Giovanni and Stiglitz, Joseph E. (eds.), Oxford University Press, Oxford.
6. DCED (2013), Private Sector Development Synthesis Note, Industrial Policy – The Approach and Current Debates.
7. Mazzucato, Mariana (2013), *The Entrepreneurial State Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Anthem Press, London.
8. Radovanović Bojana (2004), „Uloga i značaj industrijske politike za privredni razvoj“, *Deindustrijalizacija u Srbiji: Mogućnost revitalizacije industrijskog*

- sektora, B. Drašković (urednik) Institut ekonomskih nauka, ISBN 978-86-89465-12-9, str. 156-157, 2014.
9. Radovanović Bojana, Kočović Milica (2013), "Industrial policy for economic development: the perspectives for Serbia", *Economic sciences on the crossroad*, Institut ekonomskih nauka, 2013.
 10. Reinert, Erik (2007), *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor 2007*, Constable & Robinson Ltd. London
 11. Reinert, Erik (2009), "Emulation versus Comparative Advantage: Competing and Complementary Principles in the History of Economic Policy" in *Industrial policy and development. The political economy of capabilities accumulation* Cimoli, Mario, Dosi, Giovanni and Stiglitz, Joseph E. (eds.), Oxford University Press, Oxford.
 12. Rodrik, Dani (2007), *Normalizing Industrial Policy*, Commission on Growth and Development
 13. Rodrik, Dani (2004), *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Faculty Research Working Papers Series, Harvard University
 14. Zavod za statistiku Republike Srbije (2014), Statistički godišnjak, Beograd.
 15. Zavod za statistiku Republike Srbije (2013), Statistički godišnjak, Beograd.
 16. Zavod za statistiku Republike Srbije (2012), Statistički godišnjak, Beograd.
 17. Zavod za statistiku Republike Srbije (2011), Statistički godišnjak, Beograd.
 18. Zavod za statistiku Republike Srbije (2010), Statistički godišnjak, Beograd.
 19. Zavod za statistiku Republike Srbije (2009), Statistički godišnjak, Beograd.
 20. Zavod za statistiku Republike Srbije (2008), Statistički godišnjak, Beograd.
 21. Zavod za statistiku Republike Srbije (2007), Statistički godišnjak, Beograd.
 22. Zavod za statistiku Republike Srbije (2006), Statistički godišnjak, Beograd.
 23. Zavod za statistiku Republike Srbije (2005), Statistički godišnjak, Beograd.
 24. Zavod za statistiku Republike Srbije (2004), Statistički godišnjak, Beograd.
 25. Zavod za statistiku Republike Srbije (2003), Statistički godišnjak, Beograd.
 26. Zavod za statistiku Republike Srbije (2002), Statistički godišnjak, Beograd.
 27. Zavod za statistiku Republike Srbije (2001), Statistički godišnjak, Beograd.
 28. Vlada Republike Srbije (2011), *Strategija i politika razvoja industrije Srbije u period 2011-2020*, Beograd.
 29. Vlada Republike Srbije (2013), *Izveštaj o razvoju Srbije 2012*, Beograd.

SUMMARY

THE NECESSITY OF AN INDUSTRIAL POLICY FOR RE-INDUSTRIALISATION OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Industry, particularly manufacturing, is the main driver of economic development. Without an active state through an industrial policy industrial development is not possible. Although the Government of the Republic of Serbia adopted the document Strategy and Policy of Industrial Development of Serbia in the period 2011-2020, the measures presented in this document are not in accordance with the main tenets of industrial policy. In this document, industrial policy is seen as privatization and liberalization with the support for new enterprises regardless of the sector in which they operate. However, active promotion of so called "Schumpeterian activities" is essential for (re)industrialization of a country. In this paper we showed that the most developed countries in their process of catching up with the leaders of the time carefully fostered and incentivised development of their infant industries. Although they often do not use the name of industrial policy, most governments of developed capitalist economies intervene in the market and affect the economy in a highly selective manner. These interventions are the most often described as a "competition policy", and many countries have announced programs aimed to raise competitiveness, which typically focus on incentives for research and development and innovation. Thus, for the economic development of Serbia the state should have an essential role. It should encourage revitalization of manufacturing through industrial policy.

Key words: industrial policy, reindustrialisation, Serbia

POGLAVLJE 5

UTICAJ OSIGURAVAJUĆIH KOMPANIJA NA STABILNOST FINANSIJSKOG SEKTORA U SRBIJI

Mladenka Balaban¹

Apstrakt

Tržište osiguranja u Srbiji i pored negativnog uticaja svetske ekonomske krize beleži usporeniji rast i blago poboljšanje strukture premije osiguranja u korist životnih osiguranja. Premija po glavi stanovnika (density) i učešće ukupne ostvarene premije u bruto domaćem proizvodu (penetration) iz godine u godinu postepeno se povećava. Postoji puno prostora za rast tržišta osiguranja u Srbiji, kroz agresivniji pristup osiguravajućih kompanija u promovisanju aktivnosti, pri čemu bi se pojačala konkurencija između njih, što bi značajno uticalo na širenje tržišta. Ekonomska kriza je usporila razvoj tržišta osiguranja, ali prostora za rast i pored toga ima na šta ukazuje značajan iznos premija koje su postigle zemlje u regionu (Hrvatska sa milijardu i Slovenija sa dve milijarde eura u 2013. godini), dok je Srbija ostvarila samo pola milijarde. Međutim svakako je neophodna podrška države u smislu izmene i dopune Zakona o osiguranju, kao i uvođenje poreskih olakšica za sve osiguravajuće kompanije koje žele da investiraju u privredu. Sa druge strane osiguravajuće kompanije treba da rade na edukaciji i podizanju svesti stanovništva o osiguranju, ali i stvaranjem proizvoda koji su prihvatljivi za postojeći životni standard u Srbiji.

Ključne reči: osiguranje, premija, finansijski sektor, životni standard

UVOD

Rad je rezultat višegodišnjeg istraživačkog napora autora koji je analizirao položaj i značaj osiguravajućih kompanija za razvoj finansijskog sektora, kao i njegov uticaj na razvoj nacionalne ekonomije.

¹ Prof. dr Mladenka Balaban, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: mladenka.balaban@ien.bg.ac.rs

Finansijski sistemi pokazuju dugoročni trend strukturnih promena u pravcu većeg učešća netradicionalnih finansijskih posrednika (osiguravajuće kompanije, penzioni fondovi i investicionih fondovi) u distribuciji finansijske imovine. Tako je naročito zapažen rast učešća finansijskih institucija poznatih pod imenom institucionalni investitori u koje spadaju osiguravajuća društva i penzioni fondovi. Međutim, institucionalni faktori koji ograničavaju razvoj osiguranja i drugih nemonetarnih finansijskih institucija u Srbiji su: nedostatak adekvatne pravne i zakonske regulative, delimična usklađenost sa propisima EU, nedovoljna informisanost stanovništva, nizak stepen razvoja finansijskog tržišta.

Dakle, osiguravajuća društva su bitne finansijske institucije, zbog činjenice da mogu preuzeti poziciju institucionalnih investitora, i da to čine efikasnije nego pojedinci kao učesnici na finansijskim tržištima. Osiguravajuća društva su bitne finansijske institucije, jer većina stanovništva, preduzeća i državnih institucija poseduju jednu ili više polisa osiguranja (zdravstvenog, životnog, imovinskog).

Takođe, osiguravajuća društva su važni poslodavci, budući da je broj zaposlenih u osiguravajućim društvima rapidno rastao od 1960-tih godina, tako da je trenutno u ovom sektoru zaposleno više od 2 miliona stanovnika SAD. Nešto blaži pad broja zaposlenih u osiguranju objašnjava se: (i) rastućom konkurencijom od strane ostalih finansijskih institucija koje konkurišu osiguravajućim društvima, kao i (ii) primenom informacione tehnologije čime se povećava produktivnost zaposlenih, odnosno smanjuju se administrativni troškovi što je ponovo posledica jačanja konkurencije, pa u toj konkurentskoj utakmici osiguravajuća društva moraju da upravljaju troškovima poslovanja.

Praktično, osiguravajuća društva i penzioni fondovi prikupljaju investiciona sredstva od svojih komitenata. Kupovinom polise osiguranja, pojedinac stiže korist od osiguranja, jer osiguravajuće društvo preuzima na sebe rizik u korist svog klijenta. Osiguravajuća društva i penzione fondove mnogi pojedinci koriste kao svoje primarne investicione puteve. Tako prikupljena novčana sredstva od svojih klijenata, osiguravajuća društva i penzioni fondovi usmeravaju u različite profitabilne investicione alternative.

NIVO RAZVIJENOSTI OSIGURANJA - GUSTINA I PENETRACIJA OSIGURANJA U EVROPI I SRBIJI

Praćenje nivoa razvijenosti osiguravajuće delatnosti određuje se pomoću dva pokazatelja:

1. gustine osiguranja (density) odnosno premijom po glavi stanovnika, koja je pokazatelj platežno sposobne tražnje i
2. penetracijom (penetration) odnosno učešćem ukupne ostvarene premije u bruto domaćem proizvodu.

Stepen razvijenosti osiguranja u Evropi

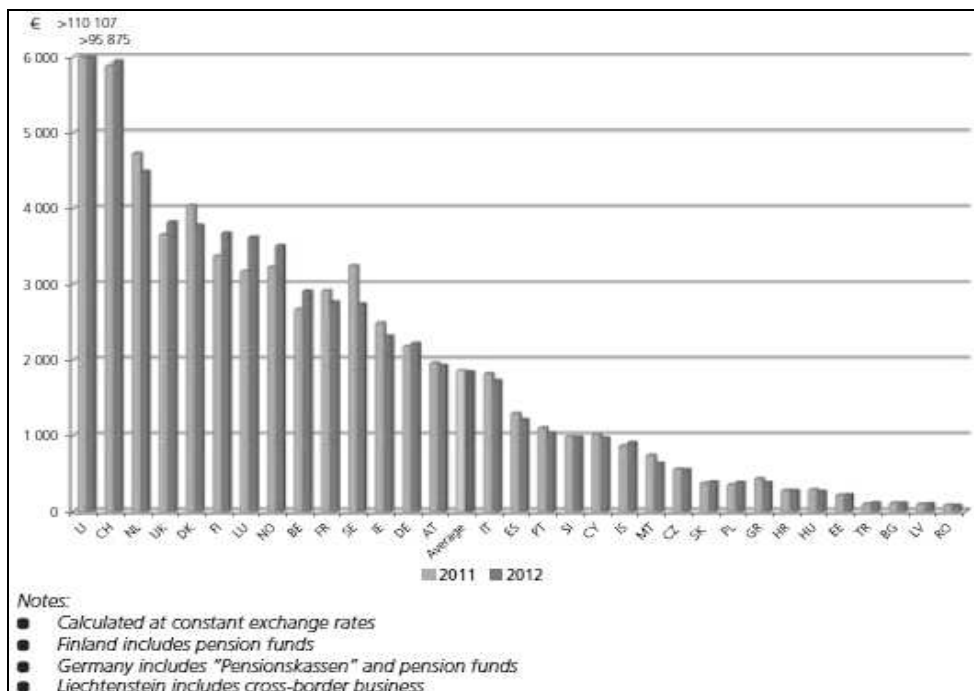
Gustina osiguranja u zemljama Evropske Unije u 2012. godini iznosila 1.843 evra, što je u odnosu na prethodnu godinu veoma slično. Od toga se na premiju životnog osiguranja odnosi 1.083 eura (tu se desio mali pad u poređenju sa prethodnom godinu kada je ova premija iznosila 1.102 eura), dok se na premiju neživotnog osiguranja odnosi preostalih 760 eura. Gustina osiguranja su veoma različito kreću u zemljama Evrope od od 100 eura u Rumuniji do gotovo 6 000 eura u Švajcarskoj (Lihtenštajn je izuzetak, jer je ogroman obim životnog osiguranja, što dovodi do ukupno više od 100 000 eura premija po stanovniku).²

Grafikon 1 pokazuje da je gustina najveća u velikim finansijskim centrima i skandinavskim zemljama, u kojima dominira sektor osiguranja života. Jedini izuzetak ovog pravila je Norveška, gdje se visoka gustina osiguranja zasniva pre svega rastom premije zdravstvenog osiguranja. Sa druge strane, ako se pogleda , srednja i istočna Evrope, prosečan iznos premije znatno je niža od proseka za osiguranje Evrope. Slovenija je u poslednjih 10 godina uvek zauzima prvo mesto u gustini osiguranja sa 982 € po stanovniku. "Visoke gustine osiguranja" odnose se na tržišta koja su doživela porast u 2012. godini. To su Luksemburg (14,3%), Belgija (9,1%), Finska (8,9%), Norveška (8%), Velikoj Britaniji (4,6%) i Švajcarska (1%). Prve četiri zemlje, zajedno s Turskom (14%), Poljske (9,5%) i Latviji (8,8%), poslednjih godina značajno povećavaju gustinu osiguranja. S druge strane, značajan pad u gustini osiguranja imale su Švedska (-15,5%), Malta (-13,8%) i Grčka (-11,4%), uglavnom kao rezultat pada premije životnih osiguranja.

Prosečna penetracija osiguranja u Evropi je blago umanjena sa 7,7% u 2011. na 7,6% u 2012. godini, pri čemu je penetracija životnog osiguranja smanjena sa 4,6% u 2011. godini na 4,5% u 2012. godini, dok je penetracija neživotnih osiguranja sa 3,14% u 2011. godini, na 3,12% u 2012. godini.

² <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>. (13.04.2015.)

Grafikon 1. Ukupna premija u Evropi po glavi stanovnika u periodu 2011-2012 godina



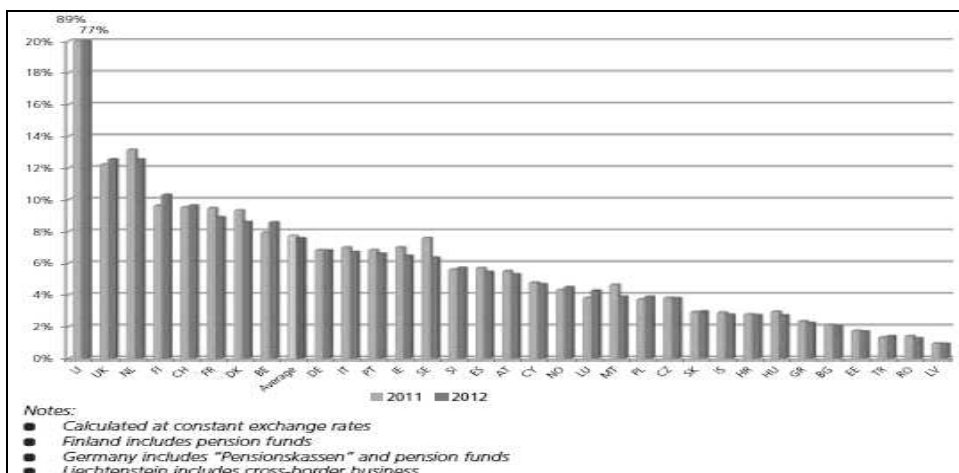
Izvor: <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>

Značajne razlike u učešću remije u BDP mogu se uočiti između evropskih zemalja što se može videti na Grafikonu br.2. Prosečna penetracija se kreće oko 12,5%, što je karakteristično za Veliku Britaniju i Norvešku. Visoka penetracija se takođe može uočiti u Finskoj (10,3%) i Švajcarskoj (9,6%), dok nešto manju penetracija se uočava u Litvaniji (0,9%), Rumuniji (1,3%) i Turska (1,4%). Ako se posmatraju zemlje srednje i istočne Evrope, Slovenija ima najvišu stopu penetracije u središnjoj i istočnoj Evropi (5,7%), čak iznad Španije i Austrije. Ukupna premija osiguranja u 2012. godini iznosila je oko 550 miliona evra. Učešće životnih osiguranja u ukupnoj premiji iznosi 19%. Sa prosečnim izdvajanjima za osiguranje od 76 evra po stanovniku, stopa penetracije osiguranja iznosila je oko 1,8 odsto bruto društvenog proizvoda.³ Samo nekoliko zemalja je imalo rast penetracije između 2011. i 2012. godine, Turska, Slovenija, Poljska, Luksemburg, Belgiji

³ <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>

(+0,6%), Velikoj Britaniji (+0,3%). Značajno je pomenuti da je pad penetracije zabeležen u Švedskoj (-1,2%), Malti (0,7%) i Francuskoj (-0,6%).

Grafikon 2. Učešće ukupne premije osiguranja u BDP u Evropi u periodu 2011-2012 godina



Izvor: <http://www.insuranceurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>

Stepen razvijenosti osiguranja u Srbiji

U poređenju sa zemlja članica Evropske Unije, ali i država u regionu, stepen razvoja osiguranja u Srbiji je ispod proseka, što pokazuje komparativna analiza podataka iz tabele 1. Podaci govore da je indeks tržišne penetracije, u posmatranom periodu, u Srbiji i zemljama u regionu (sa izuzetkom Slovenije 5,7%) nije prelazio 3% i da je u poređenju sa zemljama Evropske Unije indikator penetracije u Srbiji, Hrvatskoj i Rumuniji bio 3 puta manji. Analizom podataka utvrđeno je da je Srbija u 2012. godini bila lošije rangirana, na 65. mestu (Rumunija je iza Srbije, na 67. mestu), dok su Slovenija, Hrvatska i Bugarska zauzele 25, 44 i 51. mesto, respektivno. Niska vrednost indikatora penetracije u Srbiji posledica je niskog nivoa bruto domaće vrednosti po glavi stanovnika. Naime, između premije osiguranja i bruto domaće vrednosti postoji direktna korelacija: sa porastom bruto domaće vrednosti po glavi stanovnika povećava se i premija osiguranja (znatno brže nego što raste bruto domaći proizvod) i obrnuto, sa smanjenjem bruto domaće vrednosti po glavi stanovnika pada nivo premija osiguranja.

Tabela 1. Penetracija tržišta osiguranja i gustina tržišta osiguranja u Evropi i Srbiji u periodu 2008. – 2012. godine

Penetracija osiguranja (% BDP)					
	2008	2009	2010	2011	2012
EU27	8,0	8,7	9,0	7,7	7,6
Srbija	1,9	2,1	1,9	1,9	1,8
Hrvatska	2,8	2,8	2,9	2,9	2,8
Bugarska	2,7	2,5	2,3	2,7	2,5
Rumunija	1,8	1,1	1,3	1,6	1,3
Slovenija	5,4	5,4	5,6	5,5	5,7
Gustina osiguranja (u Eur)					
EU27	2.009	1.956	2.119	2.271	1.843
Srbija	80	55	65	77	76
Hrvatska	302	223	252	278	270
Bugarska	122	72	74	100	98
Rumunija	112	41	59	94	89
Slovenija	993	980	981	981	982

Izvor: Kalkulacija autora, www.cea.eu, CEA Statistics, *European Insurance in Figures*, Brussels.

Prema kriterijumu premija po glavi stanovnika (density) domaće tržište osiguranja drastično zaostaje u odnosu na Evropsku Uniju. U posmatranom periodu pored Srbije i sve zemlje našeg okruženja bile su ispod proseka Evropske Unije. Gustina osiguranja u Evropskoj Uniji u periodu od 2008. do 2012. godine kretala se od 2.271 eura do 1.843 eura. Najniža gustina osiguranja zabeležena je u Srbiji i Rumuniji, a najviša u Sloveniji (čak 982 evra u 2012. godini).⁴

STANJE TRŽIŠTA OSIGURANJA U SRBIJI

Premija osiguranja na tržištu Srbije već godinama stagnira na nivou od oko 500 miliona evra, iako postoji potencijal da bude bar dvostruko veća, Ukupna premija osiguravajućih kuća u 2014. godine bila je 432 miliona eura, što je rast od 5% odsto u odnosu na isti period prethodne godine, dok je bilansna suma dostigla 1.340 miliona eura, i porasla je 12% u poređenju sa prethodnom godinom. Solventnost i likvidnost su na zadovoljavajućem nivou, ali kao i bankarskom

⁴ http://www.ien.bg.ac.rs/images/stories/lzdavastvo/map/12/map12_3-4.pdf

sektoru, i u osiguranju se mogu očekivati konsolidacije, odnosno ukрупnjavanje, ali na tržišnim osnovama.

Struktura premije osiguranja

Tabela 2. Ukupna bruto premija neživotnog osiguranja u Srbiji za period 2013-2014. godine

U 000 RSD

Vrsta osiguranja	dec.14	dec.13	Var	Učešće u ukupnoj premiji	Učešće u premiji neživotnih
Osiguranje od nezgode	4.054	4.049	0,1%	5,8%	7,6%
Dobrovoljno zdravstveno osiguranje	1.325	1.158	14,4%	1,9%	2,5%
CASCO	6.050	6.430	-5,9%	8,7%	11,3%
Železnički osiguranje vozila	151	94	60,8%	0,2%	0,3%
Osiguranje vazduhoplova	114	95	20,5%	0,2%	0,2%
Plovila osiguranje	83	101	-17,4%	0,1%	0,2%
Osiguranje robe u prevozu	625	739	-15,4%	0,9%	1,2%
Osiguranje imovine od požara i drugih opasnosti	4.360	4.351	0,2%	6,3%	8,2%
Ostala osiguranja imovine	9.810	9.509	3,2%	14,1%	18,4%
AO	22.706	19.574	16,0%	32,7%	42,5%
Vazduhoplova osiguranje od odgovornosti	102	232	-56,2%	0,1%	0,2%
Plovila osiguranje od odgovornosti	14	14	4,4%	0,0%	0,0%
Osiguranje od opšte odgovornosti	1.271	1.230	3,3%	1,8%	2,4%
Osiguranje kredita	340	195	74,8%	0,5%	0,6%
Garancija osiguranje	60	81	-26,0%	0,1%	0,1%
Finansijski gubitak osiguranje	725	701	3,4%	1,0%	1,4%
Osiguranje pravne zaštite	6	8	-19,7%	0,0%	0,0%
Osiguranje pomoći na putovanju	1.603	1.416	13,2%	2,3%	3,0%
Ostale vrste nisu - Životno osiguranje	1	1	11,2%	0,0%	0,0%
Ukupno neživotna osiguranja	53.400	49.976	6,9%	76,9%	100,0%

Izvor: samostalan rad autora na osnovu podataka NBS www.nbs.rs

Tržište osiguranja u Srbiji je u trećem kvartalu 2014. godine ostvarilo rast ukupne bruto premije za oko 7% u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Ako se uporedi vrednost premiji u istom periodu prošle godine, najveći porast u 2014. godini ima premija životnih osiguranja sa 13,8% .

Ukupna premija neživotnih osiguranja za posmatrani period iznosi 53,4 milijardi dinara i ona čini 76% ukupne premije osiguranja u Srbiji.

Tabela 3. Ukupna bruto premija životnog osiguranja u Srbiji u 2013. i 2014. godini
U mil. RSD

Vrsta osiguranja	dec.14	dec.13	Var	Učešće u ukupnoj premiji	Učešće u premiji neživotnih osiguranja
Osiguranje života	14.128	12.425	13,7%	20,4%	88,3%
Rentno osiguranje	577	527	9,4%	0,8%	3,6%
Suplementari osiguranje uz osiguranje života	1.109	1.004	10,5%	1,6%	6,9%
Dobrovoljno penzijsko osiguranje	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Druge vrste životnih osiguranja	191	109	74,6%	0,3%	1,2%
Ukupno životna osigurnaja	16.005	14.065	13,8%	23,1%	100,0%

Izvor: samostalan rad autora na osnovu podataka sa sajta www.nbs.rs

Ukupna premija životnih osiguranja u Srbiji u 2014. godini iznosi 16 milijardi dinara, što je za 13,8% više nego u 2013. godini. Na tržištu osiguranja u Srbiji posluje ukupno 13 društava koji se bave životnim osiguranjem.

Perspektive razvoja tržišta osiguranja u Srbiji

Tržište osiguranja u Srbiji i pored negativnog uticaja svetske ekonomske krize beleži usporeniji rast i blago poboljšanje strukture premije osiguranja u korist životnih osiguranja. Premija po glavi stanovnika (*density*) i učešće ukupne ostvarene premije u bruto domaćem proizvodu (*penetration*) iz godine u godinu postepeno se povećava.

Osiguravajuće kompanije imaju veoma važnu ulogu jer doprinose jačanju konkurencije na finansijskom tržištu, stimulišu finansijske inovacije, jačaju korporativno upravljanje, utiču na jačanje integriteta tržišta, vrše pritisak za osavremenjivanje tržišne infrastrukture, ohrabruju razvoj regulative, a to pre svega proizilazi iz njihovog dugoročnog poslovnog horizonta.

Prilikom plasmana slobodnih novčanih sredstava, osiguravajuća kompanija mora nastojati da ostvari dobit najmanje u visini prosečne kamatne stope ostvarene na tržištu kapitala. Plasmani osiguravajućih kompanija mogu se svrstati u neku od sledećih kategorija:

- nekretnine ili odobravanje hipotekarnih i drugih zajmova;
- kupovina hartija od vrednosti;

- deponovanje novčanih sredstava kod banaka i drugih finansijskih organizacija;
- svaka investicija osiguravajućih kompanija mora da zadovolji dva osnovna principa;
- obezbeđenje visokog stepena zaštite od rizika svojih osiguranika;
- postizanje što većeg prinosa na plasirana sredstva.

Prve sprovedene kontrole od strane Narodne banke Srbije po preuzimanju funkcije supervizije nad društvima u 2004. godini, ukazale su da je zatečeno stanje karakterisalo odsustvo sigurnosti ulaganja sredstava, nekompletnost poslovnih knjiga, kao i neizmirivanje obaveza prema osiguranicima od strane jednog broja društava. Učešće nematerijalnih ulaganja, nekretnina, plasmana u hartije od vrednosti kojima se ne trguje na tržištu i potraživanja (kao oblika aktive koje može karakterisati otežana naplativost, kao i precenjeno iskazivanje u finansijskim izveštajima) u ukupnoj aktivi je u društvima, koja se pretežno bave poslovima neživotnih osiguranja, iznosilo čak 75,68% u 2004. godini.⁵ Relativno visoko učešće ovih oblika aktive u ukupnoj aktivi društava ukazivalo je na probleme u izmirivanju obaveza ovih društava.

Propisivanje kriterijuma za ulaganje sredstava osiguranja, pre svega tehničkih rezervi, kriterijuma za procenu bilansnih pozicija, kao i permanentne kontrole poslovanja društava, uzrokovalo je bitne promene u odnosu na zatečeno stanje.⁶ Mereno učešćem oblika aktive, koje može karakterisati otežana naplativost i precenjeno iskazivanje u finansijskim izveštajima, može se zaključiti da je kvalitet aktive društava u 2005. godini i naročito u 2006. godini poboljšan. Naime, vrednosti ovog pokazatelja u 2005. i 2006. godini u društvima za neživotno osiguranje, iznose 61,53% i 42,96%, respektivno. Na promenu vrednosti ovih pokazatelja u 2013. i 2014. godini, uticalo je povećanje ukupne aktive društava i smanjenje vrednosti dela aktive koju može karakterisati otežana naplativost.

Uvođenjem redovnih kontrola i revizija poslovanja, praćenjem usaglašenosti investicija osiguravajućih kompanija u skladu sa Zakonskim ograničenjima, postavljanjem margine solventnosti i nizom drugih mera i odredbi, došlo se do mnogo transparentnijeg i pouzdanijeg poslovanja u sektoru osiguranja. U protekle dve godine, preko dvadeset osiguravajućih društava je ostalo bez dozvole za rad. Takođe, uveden je red i u kompanijama koje su se bavile poslovima u vezi sa osiguranjem, kao što su posredovanje, zastupanje, procena štete i dr.

⁵ www.nbs.rs

⁶ Isto prethodno

Ovo je sve doprinelo vraćanju poverenja u sektor osiguranja, koji su građani Srbije izgubili, kako zbog političke i ekonomske nestabilnosti u zemlji izazvanih ratom u regionu i uvođenjem sankcija, što je dovelo do pada životnog standarda, tako i zbog poslovanja nelikvidnih i nepouzdatih osiguravača, koji su svojim neprofesionalnim poslovanjem unazadili celokupni sektor osiguranja.

Porast životnog standarda i rast BDP svakako su dobar znak da će sektor osiguranja u narednom periodu tek početi da se razvija nešto bržim tempom. Takođe, sadašnje učešće premije osiguranja u BDP u Srbiji, koje se procenjuje na ispod 2%, pokazatelj je potencijala ovog tržišta u nameri da se bar približno dostigne nivo zemalja Evropske unije.

Sve ovo zajedno, dovodi do aktualizacije celokupne profesije osiguranja kod nas, te do privlačenja najvećih igrača iz ove oblasti u Srbiju. Lideri na tržištu osiguranja, kao što su Assicurazioni Generali, Uniq, Wiener Städtische ili Grawe su se već pojavili na našem tržištu, bilo preuzimanjem srpskih kompanija, kao što je to bio slučaj sa Generali-jem, koji je preuzeo Deltu ili Uniqom, koja je preuzela Zepter, bilo otvaranjem sopstvenih filijala, kao što su to uradili Wiener i Grawe.

Pored njih, i velike osiguravajuće kuće koje su imale zapaženo tržišno učešće u Srbiji za vreme bivše države, Zavarovalnica Triglav i Croatia osiguranje, vratile su se na naše tržište preuzimanjem kompanija Kopaonik i Milenium osiguranje.

Međutim, tržišna utakmica u sektoru osiguranja se tek zahuktava. Dolazak drugih velikih igrača koji su pokazali veliko interesovanje za početak poslovanja u Srbiji. To se pre svega odnosi na VHV Group, Allianz, AXA, koji su dolazak u Srbiju i oštru tržišnu borbu za primat na našem tržištu najavili kroz interesovanje za privatizaciju jedne od naše dve najveće osiguravajuće kuće, DDOR-om iz Novog Sada Dunav osiguranja.

ZAKLJUČAK

Na kraju možemo konstatovati da je savremeno bankarsko finansijsko tržište karakteriše internacionalizacija, globalizacija i deregulacija, kao i pojava institucionalnih investitora. Klasične bankarske institucije sve više ustupaju mesto institucionalnim investitorima. Takođe, sve više se ukida oštra institucionalna podela između sektora banaka i osiguranja, tako da se banke danas sve više bave poslovima osiguranja, a osiguravajuće kompanije se sve više bave kreiranjem i trgovinom bankarskih proizvoda. Analizom podataka o strukturi bankarsko-

finansijskih tržišta u savremenom svetu i uporednom analizom podataka o stanju na finansijskom tržištu u Srbiji.

Premije po glavi stanovnika (64\$) i nisko učešće naplaćenih premija u BDP (2,2%). Najveće učešće u ukupnoj bilansnoj sumi finansijskog sektora Srbije, imaju banke sa 89%, a osiguravajuće kompanije 6% učešća. Ograničavajući faktor za ulazak novih investicija na tržište osiguranja u Srbiji su nerazvijenost finansijskog tržišta, ograničenja iznošenja novih sredstava, nizak stepen svesti o značaju osiguranja. Istraživanje autora je nedvosmisleno ukazalo da je osiguravajućim kompanijama u Srbiji veoma teško da upravljaju svojim investicionim portfeljima, jer naspram zakonskih ograničenja imaju plitko i nerazvijeno finansijsko tržište. Od relativno pasivne uloge koju imaju trenutno na finansijskom tržištu, oni bi trebalo da postanu glavni pokretači daljeg razvoja ovog tržišta, kako u pogledu finansijskih instrumenata, tako i u pogledu načina trgovanja.

Ono što je pozitivno u sektoru osiguranja u poslednjih godinu dana je sledeće:

- Porast ukupne premije osiguranja;
- Povećanje broja zaposlenih u osiguranju;
- Poboljšanje strukture premije u korist životnog osiguranja;
- Porast tehničkih rezervi;
- Poboljšanje kvaliteta prodajne mreže.

Može se zaključiti da je tržište osiguranja u Srbiji u razvoju i da ima ogromne potencijalne mogućnosti, pre svega za razvoj životnog osiguranja. Dalje reforme sektora osiguranja u Srbiji treba da omoguće stvaranje finansijski pouzdanog i stabilnog tržišta osiguranja, na kojem će interesi osiguranika i korisnika osiguranja biti zaštićeni, a kvalitet u obavljanju delatnosti osiguranja podignut na viši nivo i usklađen sa standardima Evropske unije. Posebno treba obratiti pažnju na pojedine delove Zakona o osiguranju, koji ograničavaju investicionu aktivnost osiguravajućih kompanija.

LITERATURA

1. Arena Marco, (2008), Does insurance makret activity promote economic growth?, *Journal of Risk and Insurance* Vol. 75, No. 4.
2. Balaban M., Tržište osiguranja u Republici Srbiji, *Makroekonomske analize i prognoze (MAP)*, 1-2/2014, Institut ekonomskih nauka, Beograd, februar 2014.

3. Bank for International Settlements (BIS), Institutional Investors, global savings and asset allocation (2007)., CGFS Papers, No. 27, February
4. Business Insurance Monitor, Serbia Insurance Report (2010), Including 5-year industry forecast to 2014, 2009, www.businessmonitor.com,
5. CEA , Annual Report 2008-2009, Brussel 2009, www.cea.eu,
6. CEA , Annual Report 2009-2010, Brussel 2010, www.cea.eu,
7. CEA , European Insurance-Key Facts, Brussels, 2009, www.cea.eu,
8. Narodna banka Srbije, Izveštaj o finansijskom sistemu za 2013. godinu, 2014, www.nbs.rs
9. <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/european-insurance-in-figures-2.pdf>

SUMMARY

IMPACT OF INSURANCE COMPANIES IN THE STABILITY OF THE FINANCIAL SECTOR IN SERBIA

The insurance market in Serbia, despite the negative impact of the global economic crisis recorded slower growth and a slight improvement in the structure of insurance premiums in favor of life insurance. Premiums per capita (density) and the share of total earned premiums in gross domestic product (penetration) from year to year, gradually increasing. There is a lot of room for growth in the insurance market in Serbia, the fact is that the insurance companies less work to promote their activities than banks, and that is on them and on their competitive struggle to branch out to the market in Serbia. The economic crisis has slowed the development of the insurance market, but there is room for development, for example, in 2013, in Slovenia insurance premiums reached two billion, billion in Croatia, and Serbia only half a billion. But certainly need the support of the state in terms of amendments to the Insurance Act, as well as the introduction of tax relief for all insurance companies that want to invest in the economy. On the other hand, the insurance company should work on education and raising awareness about insurance, but also by creating products that are eligible for the existing standard of living in Serbia.

Key words: insurance, premium, financial sector, life standard

POGLAVLJE 6

STRUKTURNE PROMENE U PRIVATNOM BANKARSKOM SEKTORU SRBIJE – ISTORIJSKE OPOMENE I PREPORUKE

Vesna Aleksić¹

Apstract

Rad obuhvata važan deo istorije srpskog bankarstva u uslovima kapitalističkog privrednog sistema i ukazuje na ključne strukturne promene koje su uvođene tokom vremena - na njihov karakter, kvalitet, važnost, kao i na nedostatke; on nastoji da odgovori na pitanje šta je to što je posmatrano kroz delovanje ovog segmenta srpske privrede predstavljalo pa i danas predstavlja ključnu kočnicu za ubrzaniji i kvalitetniji privredni napredak društva.

Ključne reči: bankarstvo, trgovina, Srbija, strukturne promene, strani kapital

UVOD

U Srbiji je od trenutka kada je započeta borba za nacionalno oslobođenje, privredni život bio u takvom stanju da nije moglo biti ni reči o nekakvoj kreditnoj organizaciji. Našavši se na prelazu iz jedne nerazvijene u jednu razvojnu, odnosno iz neindustrijske u industrijsku civilizaciju, ona dugo nije mogla da učvrstiti mrežu banaka koje bi bile vezane za zajmove, bilo za privredu ili komunikacije. Sve do sredine 19. veka Kneževina Srbija je bila zemlja sitnih posednika sa 73% poljoprivrednog zemljišta u posedima manjim od 5 hektara. Uz Crnu Goru bila je jedina zemlja u Evropi bez železničke pruge. Ipak, za njen razvoj važnu i gotovo presudnu ulogu imala je trgovina. Sama Srbija je zahvaljujući svom položaju i rekama bila naročiti trgovački partner i tranzitna oblast za karavane sa južnog i centralnog Balkana kao i one sa jugozapada, preko Novog Pazara. Istovremeno je preko njene teritorije prolazio znatan izvoz srednjoevropske robe u Osmanlijsko carstvo, a takođe je preko austrougarskih teritorija u Srbiju pristizala roba iz

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

drugih evropskih država. Do 60-ih godina 19. veka već se formirao jak trgovački sloj za čiju su dalju ekspanziju bila neophodna finansijska sredstva koje su mogle da obezbede samo banke.

Međutim, sve do početka 80-ih godina 19. veka u Srbiji nije postojala nijedna državna niti privatna finansijska institucija kojoj su za zajam mogli da se obrate različiti slojevi trgovaca i zanatlija. Jedini izvor zajmovnog kapitala bio je zelenaški kapital koji je dolazio od bogatih varoških trgovaca i visokih državnih činovnika. Poput srpskih seljaka i oni su zelenašima plaćali godišnju kamatu od 24% do 50%, a kada su zajmili manje sume na kratko vreme, plaćali su godišnje i do 120%. Kneževske vlasti Srbije su u više navrata pokušavale da upošljavanjem javnih fondova započnu rešavanje pitanja kreditiranja i suzbijanja zelenaštva i to uglavnom bezuspešno. Prvi pokušaj učinjen je 1836. godine, kada je knez Miloš Obrenović propisao davanje povoljnih, šestoprocentnih zajmova privatnim licima iz crkvenog fonda i fonda siročadi. Međutim, tražnja za zajmovnim kapitalom bila je mnogo veća od ponude, pa je ova naredba ostala bez ikakvog dejstva. Posle Miloševog pada 1839. godine, kao zajmovni kapital davan je i novac iz državne rezervne kase, a počev od 1847. godine, pod vladom kneza Aleksandra Karađorđevića, za zajmove su poslužili i besplodni sudski, školski i udovički fondovi. Pozajmice iz fondova su odobravane na tri godine, uvek uz godišnju kamatu od 6%. Zajmove iz javnih fondova, čiji je minimalni iznos bio 300 cesarskih (austrijskih) dukata, razgrabili su imućniji varoški trgovci kojima je potom taj novac služio kao još jedan izvor kreditiranja pod zelenaškim uslovima. Drugi pokušaj države da se narodu obezbedi zajmovni kapital, učinjen je osnivanjem *Uprave fondova* pri Ministarstvu finansija 1862. godine, koja je sa radom počela 1864. godine. Ona je odobravala dugoročne šestoprocentne zajmove na hipoteku na nepokretna dobra i to samo do polovine procenjene vrednosti nepokretnosti. Pod hipoteku su trgovci i zanatlije u gradovima mogli da stave kuće i kućne placeve, a to je zapravo značilo da zajmove mogu da dobiju samo oni najimućniji².

Mogućnosti jeftinijeg kreditiranja različitih slojeva trgovaca i zanatlija nisu se naročito popravile ni sa pojavom prvog privatnog novčanog zavoda – *Prve srpske banke*, koja je 1869. godine osnovana sa učešćem stranog kapitala, da bi posle samo dve godine bila ugašena. Njena propast jeste za izvesno vreme stvorila značajan animozitet prema učešću stranog kapitala u osnivanju domaćih novčanih zavoda, ali nije pokolebala najimućnije beogradske trgovce u ideji zajedničkog

² Mitrović, A, *Strane banke u Srbiji 1878 – 1914, politika, progres, evropski okviri*, Stubovi kulture, Beograd, 2004, 12; Gnjatović, Dragana, "Zelenaši, prvi kreditori zemljoradnika u Srbiji", *Bankarstvo*, br.1/2, 2010, 48-71.

udruživanja kapitala u nove privredne poduhvate. Tako je već 1871. godine sa radom otpočeo *Beogradski kreditni zavod*, koji je u prvo vreme nastojao da kreditno potpomogne zanatlije i sitne trgovce. Međutim, kako se vremenom broj uglednih akcionara iz redova beogradskih trgovaca povećavao i kako je rasla poslovna delatnost, u banci je sve manje bilo zajmovnog kapitala koje su uz povoljne uslove mogli da dobiju najsiromašniji varošani³. To je dovelo do osnivanja velikog broja malih banaka i štedionica. Međutim, njihova rascepanost i dekoncentrisanost, uz dosta mali raspoloživi kapital, onemogućavala je bilo kakvu smisleniju akciju ka bržem i snažnijem privrednom razvoju zemlje. Tome se obavezno mora dodati, i za Srbiju karakteristična, pojava korišćenja banaka kao oruđa u stranačkim borbama (posebno u manjim gradovima u kojima je ponekad bilo onoliko banaka koliko je bilo i političkih stranaka, koje su često umesto kreditiranja privrede kreditirale glasače). Ipak, 1882. godine *Oesterreichische Landerbank* je uspela, da u saradnji sa *Comptoir d'Escompte* iz Pariza osnuje prvu "banku kćer" u Srbiji - *Srpsku kreditnu banku*. Uskoro su i druge strane, naročito austrougarske, nemačke i francuske banke, osnivale svoje afilacije ili filijale na teritoriji Kraljevine Srbije. Početkom 20. veka već je bilo 80 privatnih akcionarskih banaka sa ukupnim uplaćenim kapitalom u iznosu od oko 17 miliona dinara. Do 1912. godine, broj banaka se povećao na 187, a iznos uplaćenog kapitala na preko 51 milion dinara. Sve do početka Prvog svetskog rata, po svojoj snazi su prednjačile pariske banke jer su u svojim rukama držale državne dugove, čime su obezbeđivale i srazmerno velike srpske narudžbine kod francuskih fabrika teškog naoružanja i železničkog materijala. Dominacija francuskog finansijskog kapitala u Srbiji nastaviće se i posle 1918. godine pa sve do početka Drugog svetskog rata⁴.

ZAKONODAVNI OKVIR RADA SRPSKIH BANAKA – EVROPSKI UZORI

U Zapadnoj i Centralnoj Evropi banka je vekovima unazad bila sastavni deo privrede koji se podrazumeva. Ipak, ideja stvaranja akcionarskih banaka se i ovde probijala kroz velike otpore. U Velikoj Britaniji je čak duže vreme bila zakonom zabranjena, da bi upravo u ovoj zemlji nešto kasnije (1826) bila prvi put i ostvarena. Dvadeset godina kasnije glavni privredni trend u razvijenim evropskim

³ Aleksić, V, "Sprega države i privatnih akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata - primer *Beogradskog kreditnog zavoda a.d.*" *Bankarstvo*, God. 41, br. 5 (2012), Beograd, 56-73.

⁴ Aleksić, V, "Foreign Financial Capital as the Catalyst of Serbian Economic Development before the Second World War": *Economic and Financial Stability in SE Europe in Historical and Comparative Perspective*, Southeast Europe Monetary History Network (SEEMHN) and National Bank of Serbia, 2009, Belgrade, 315-335.

zemljama već je bio usmeren na velike investicije akcionarskih banaka u industriju, posebno tešku industriju kao i u gradnju i opremanje železnica. Da bi se ovaj ogroman posao mogao da sprovede bez većih finansijskih potresa, bilo je neophodno da parlamenti i vlade evropskih država postave jasan zakonski okvir osnivanja akcionarskih banaka, njihovog delokruga rada i naročito zaštite njenih ulagača. Opreznost pri davanju odobrenja za osnivanje novih društava i mere predostrožnosti za pravilnost uplate kapitala, morala su biti takva da onemogućće osnivanja na lažnoj osnovi i sa nesolidnim osnivačima. Narednih decenija 19. veka se toliko radilo na ovim zakonima, da se često kaže kako su upravo zakoni i izmene u zakonima o akcionarskim društvima zadavale najviše posla zakonodavnim telima u svim kapitalističkim zemljama.

Na početku ovog dugog procesa, u svim zapadnoevropskim državama 19. veka kao podloga osnivanju akcionarskih društava služili su trgovački zakoni. Istovremeno, oni su bili i veoma slični, jer su svi vodili poreklo od francuskog *Code de Commerce*, koji je na snagu stupio još 1808. godine. U druge zemlje je vremenom prenet ili u celosti ili sa neznatnim izmenama. U vreme Napolenovog carstva, francusko trgovačko pravo prošireno je na nemačke oblasti na Rajni, u Baden, Luksemburg, Italiju, Belgiju, Poljsku i Holandiju, pa se tako njegov uticaj zadržao u kasnijim zakonima koji su donošeni za pojedine zemlje. Ovo je posebno bio slučaj sa austrijskim trgovačkim zakonom iz 1863. godine, koji je važio i na teritoriji Saveza nemačkih država ali i na teritoriji Slovenije i Dalmacije. Sa pojavom ideje o osnivanju akcionarskih društava i potrebom za njihovim zakonskim okvirom, *Code de Commerce* je 1867. godine dopunjen novim odredbama pa su i one kasnije prepisivane i podražavane u drugim evropskim zemljama⁵.

Koliko je veliki značaj za srpske vlasti imao rastući i sve bogatiji trgovački sloj, govori činjenica da je *Zakon trgovački za Knjaževstvo Srbiju* uz odobrenje „Miloša Obrenovića Prvog Knjaza Srpskog i sa saglasjem Soveta i na predloženje Narodne skupštine“ donet već 26. januara 1860. godine, dakle tri godine pre austrijskog i čak petnaest godina pre ugarskog trgovačkog zakona.⁶ Srpski trgovački zakon se, naročito u odredbama koje su se odnosile na osnivanje i rad trgovačkih društava, snažno oslanjao na francuski trgovački zakon ali i na *Građanski zakonik Kneževine Srbije* iz 1844. godine, čiji je autor bio Jovan Hadžić. U nastajanju *Građanskog zakonika* veliki uticaj je imao austrijski *Opšti građanski zakonik* iz 1811. koji je, opet, bio napravljen po uzoru na francuski *Code civil des francais*, nastao u vreme

⁵ Zebić, M, *Akcijsko pravo Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca*, Komentari zakona, Beograd, 1928, 5.

⁶ Niketić, G, *Trgovački zakonik i Stecišni postupak Kraljevine Srbije*, Beograd, 1923, 147.

vladavine Napoleona, 1804. godine. Srbija se donošenjem ovog zakona priključila tradiciji kontinentalnog, odnosno rimskog prava. Jovan Hadžić se, pišući ga jezičkim stilom kakvim se pričalo u Vojvodini u 19. veku, oslanjao uglavnom na austrijski original, ali ga je prilagodio prilikama tadašnje Srbije, odnosno tadašnjim srpskim običajima, dopunivši ga elementima iz srednjovekovnog *Zakonoporavila*⁷.

U Srbiji se zapravo u vreme donošenja *Zakona trgovačkog za Knjaževstvo Srbiju* polako stvarala politička atmosfera koja je mogla da omogući prodor novih ideja u svim oblastima društvenog života. Tako je, februara 1869. godine, Ministarstvo finansija upravo na osnovu člana 38 *Zakona trgovačkog za Knjaževstvo Srbije* izdalo dozvolu za osnivanje prvog privatnog novčanog zavoda u Srbiji sa početnim kapitalom od milion dukata. Međutim, brza propast ove banke, nakon samo dve godine, predstavljala je važno finansijsko iskustvo za mladu srpsku državu. Zato je iste 1871. godine, prilikom osnivanja prvih akcionarskih banaka sa domaćim kapitalom (*Beogradskog kreditnog zavoda, Smederevske kreditne banke i Požarevačke banke*), odlučeno da se donošenjem posebnih uredbi što jasnije precizira njihovu delatnost, kao i prava i obaveze. Naime, u nekoliko paragrafa srpskog trgovačkog zakona koji su se odnosili na osnivanje akcionarskih društava (§31-38, §41 i §44) nisu bile navedene nikakve sankcije prema osnivačima zbog nesavesnog poslovanja.⁸ Zato je u uredbi o poslovanju ovih banaka, donetoj 24. septembra 1871. godine, već u prvom članu naglašeno da „lažno pravljenje kao i podražavanje ma kog roda isprava, koje pomenuti zavodi izdavali budu, kazniće se onim kaznama, koje su opredeljene za lažno pravljenje ili podražavanje javnih isprava“⁹. Narednih godina, odnosno do osnivanja *Privilegovane Narodne banke* u Srbiji su pored ove tri, osnovane prema postojećem trgovačkom zakonu samo još četiri, uglavnom lokalne banke.

Zakon o akcionarskim društvima i njegove ključne izmene

Osnivanjem *Privilegovane Narodne banke Kraljevine Srbije* 1884. godine, istovremeno su stvoreni uslovi za izdavanje i trgovinu hartijama od vrednosti i podstaknut je razvoj trgovine i ostalih privrednih grana. Njeno osnivanje

⁷ Đorđević, M, „Pravni transplant i Srbijanski građanski zakonik iz 1844.“, *Strani pravni život*, br.1, Beograd, 2008, 62-84.

⁸ Aleksić, V, „Zakonodavni okviri rada srpskih akcionarskih banaka druge polovine XIX i prve polovine XX veka“, *Bankarstvo*, God. 42, br. 6 (2013), Beograd, 76-95.

⁹ Zebić, M, *Zakoni i raspisi o akcionarskim društvima s uputstvima i objašnjenjima. Trgovački i mjenbeni zakon o društvu dioničarskom i Trgovački zakon za Bosnu i Hercegovinu*, Beograd, 1925, 173.

predstavljalo je veliku prekretnicu ali i veliki zamajac u razvoju srpskog bankarstva. Došlo je do značajnog uvećanja novčanih sredstva, što je stvorilo uslove za dinamičnije kreditne poslove. Tako je u periodu od 1884. do 1896. godine bilo osnovano čak 62 novčana zavoda. Skromni paragrafi o „bezimenim društvima“ *Zakona trgovačkog za Knjaževstvo Srbiju* iz 1860. godine, nisu više mogli da zadovolje rastuću potrebu za zakonskim uređenjem rada srpskih banaka. Zbog toga je, 10. decembra 1896. godine, svetlost dana konačno ugledao *Zakon o akcionarskim društvima*. Njegovi tvorci su posebnu inspiraciju našli u odredbama o akcionarskim društvima ugarskog trgovačkog zakona iz 1875. godine kao i dopunama francuskog trgovačkog zakona iz 1867. godine. Jedan od najvećih stručnjaka za akcijsko pravo između dva svetska rata, Milorad Zebić, smatrao je da je srpski zakon, kada su u pitanju odredbe o sazivu, konstituisanju zborova akcionara, o njihovom kvorumu i kompetenciji, u mnogome potpuniji i moderniji od ugarskog i austrijskog trgovačkog zakona. Istovremeno, srpskom zakonu se zameralo to što ima mnogo propisa i naredbi a premalo sankcija, zbog čega je postojala realna opasnost da na duže staze neće imati efekta.¹⁰

Prvih godina nakon stupanja na snagu *Zakona o akcionarskim društvima Kraljevine Srbije*, pokazalo se da pojedine njegove članove ipak treba pojasniti, a neke čak i ukinuti. To se i desilo dve godine kasnije kada su *Zakonom od 17. novembra 1898. godine* ukinuta dva sporna člana (7 i 55) koja su svojevremeno izazvala veliku raspravu u Narodnoj skupštini. Članom 7 *Zakona* bilo je predviđeno da u osnivanju akcionarskog društva mogu da učestvuju strani državljani ali tako da ih ne može biti više od četvrtine ukupnog broja osnivača. Ovo je zapravo značilo da Srbija ne dozvoljava osnivanje akcionarskih društava sa većinskim stranim kapitalom na svojoj teritoriji. Sima Lozanić, tadašnji ministar narodne privrede i akademik, apelovao je pred poslanicima Narodne skupštine da se ovaj član zakona ukine objašnjavajući da strani kapitalisti neće dozvoliti da neko drugi upravlja njihovim poslovima. Od tog trenutka, ostavljeno je ministru narodne privrede da lično donosi procene o tome koliko među osnivačima može biti stranih državljana¹¹.

Ukidanjem člana 7 bio je trasiran put za nesmetaniji ulazak stranog kapitala u Srbiju. Međutim, ukidanje člana 55 biće pogubno za mnoga akcionarska društva. jer je njime bilo zabranjeno da članovi upravnog i nadzornog odbora, kao i službenici, uzimaju kredit kod sopstvenog novčanog zavoda. Iako su mnogi privrednici pa čak i političari uporno nastojali da dokažu da bi ukidanje ovog člana bilo veoma opasno i da bi dovelo u neravnopravan položaj male ulagače, kojima je

¹⁰ Zebić, M, *Akcijsko pravo*, 7.

¹¹ Ibid, 22; Aleksić, V, „Zakonodavni okviri rada srpskih akcionarskih banaka...“. 76-95.

kredit daleko potrebniji i koji bi do njega mnogo teže dolazili ukoliko bi bogatiji ljudi iz uprave za sebe zadržali veće iznose kredita, radikalska većina je smatrala da su u upravama banaka "prvi ljudi po imanju i karakteru, pa kad se oni izuzmu, onda nema ko jemčiti zavodu" zbog čega je izglasala ukidanje ovog člana, što je za mnoga akcionarska društva u Srbiji bilo kobno. Zapravo je ovim bila omogućena lažna uplata kapitala s obzirom da su članovi upravnog i nadzornog odbora istovremeno sa osnivanjem banke otvarali sebi i tekuće račune. Kako su mnogi u Srbiji nastojali da se domognu jeftinih kredita *Narodne banke*, osnivali bi društva samo sa neznatnim kapitalom čime se povećavalo opšte nepoverenje prema akcionarskim društvima¹².

U periodu od donošenja ovog zakona pa do početka Prvog svetskog rata, u Srbiji je bilo osnovano 270 akcionarskih društava od koji je bilo 255 banaka i samo 41 trgovačko, industrijsko i osiguravajuće društvo. Sve do 1914. godine, zahtevalo se da osnivačka glavnica za banke u Beogradu bude najmanje 500 hiljada dinara, u ostalim gradovima u unutrašnjosti 200 hiljada i za banke u varošicama 100 hiljada dinara. Ona je morala da bude uplaćena najkasnije u roku od dve godine od osnivanja društva¹³.

UTICAJ POLITIKE NA RAZVOJ SRPSKOG BANKARSTVA

Od trenutka sticanja samostalnosti Srbija doživljava ubrzanu modernizaciju. To je vreme kada su se gradile prve železnice, formirala stajaća vojska, reformisala prosveta, pojavila prva industrijska preduzeća i kada su se oblikovale institucije sistema. Kako se radilo o predominantno agrarnom društvu, izuzetno malobrojna srpska elita istovremeno je je bila i politička i privredna. To je značilo da su se sve podele na političkom planu gotovo istovremeno oslikavale i na ekonomskom. Istoričarka Dubravka Stojanović u svom radu *Party elites in Serbia* ističe da je prvi nivo podela bio onaj na radikale i neradikale, odnosno na one koji su na vlasti i one koji su tada vlast izgubili. Podela na radikale i samostalce, odnosno na vladajuću stranku i njene disidente koji su se iz stranke konačno izdvojili prvih godina 20. veka, bilo je prema njenim istraživanjima, drugi nivo podela. Poslednji se odnosio na generacijsku podelu, koja je istovremeno podrazumevala i različit

¹² Ibid.

¹³ Zebić, M, *Prestanak i likvidacija akcionarskih društava*, Beograd, 1935, 4-5; Aleksić, V, „Zakonodavni okviri rada srpskih akcionarskih banaka...“. 76-95.

obrazovni nivo kao i različito socijalno poreklo stranačkih vođa. Sve ove podele su u bitnim crtama određivale politički ali i ekonomski život u tadašnjoj Srbiji¹⁴.

Tokom naših istraživanja ustanovili smo da su ove političke podeljenosti veoma rano počele da se ogledaju i kroz osnivanje prvih akcionarskih banaka u Srbiji. U *Beogradskom kreditnom zavodu*, najstarijoj privatnoj banci u Srbiji, dominirali su članovi Srpske napredne stranke, dok su poslovnu politiku *Beogradske zadruge* već od 90-ih godina XIX veka vodili ugledni funkcioneri Radikalne stranke.¹⁵ Na prelasku vekova pojavljuju se još dve jake privatne finansijske institucije (*Izvozna i Prometna banka*) iz kojih se vremenom veoma jasno reflektovala ekonomsko-politička vizija novoosnovane Samostalne radikalne stranke.¹⁶ U tom period je zapravo najupečatljivija bila upravo generacijska podela među radikalima i samostalcima. „Vođe samostalaca bile su rođene šezdesetih i čak sedamdesetih godina 19. veka, što je u godinama brzih promena doprinosilo produbljivanju sukoba sa radikalskim vođama rođenim pretežno četrdesetih godina. U svojim tridesetim ili četrdesetim godinama života samostalci su, prirodno, drukčije razumeli svoje vreme od radikala koji su bili u poznim pedesetim i šezdesetim godinama života“¹⁷. Mlađi naraštaji srpske elite donosili su u Srbiju one ideje koje su se formirale u okviru evropske moderne krajem 19. veka, dakle u vreme kad su se oni u Evropi školovali. Vođe njihovih stranaka bili su ne samo u proseku 20 do 30 godina stariji od njih, nego su i pripadali starijim političkim školama, zastupali su drugačije, često konzervativne ideje i načine vođenja politike ali i ekonomije.

Kako je u vreme začetaka kapitalizma u Srbiji uloga države u privrednom razvoju bila veoma ograničena, mladi samostalci su u privatnim akcionarskim bankama videli dobar instrument za finansiranje industrije u povelju. Međutim, u to vreme su akcionarski kapital uglavnom posedovali imućniji trgovci starije generacije koji nisu prepoznavali značaj banke mešovitog tipa, koja bi se pored klasičnih depozitnih poslova bavila i osnivanjem i finansiranjem sopstvenih preduzeća, što je u Evropi onog vremena bio prevladavajući trend. Ipak, u moru novoosnovanih malih akcionarskih banaka u Beogradu bilo je i onih koje nisu uspevale da se na tom politički turbulentnom prostoru održe bez značajnije stranačke podrške, pa su lako

¹⁴ Stojanović, D, „Party elites in Serbia 1903-1914. Their Role, Style of Ruling, Way of Thinking“: *Eliten in Sudosteuropa. Rolle, Kontinuitaten, Bruche in Geschichte und Gegenwart*, ed. W. Hopken - H. Sundhaussen, München, 1998, 129-143.

¹⁵ Aleksić V, „Beogradska zadruga i njena uloga u privrednom razvoju Srbije krajem XIX i početkom XX veka“ *Bankarstvo*, God. 41, br. 6 (2012), Beograd, 108-133.

¹⁶ Aleksić V, „Sprega države i akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata – primer *Izvozne banke A.D. I*“, *Bankarstvo*, br. 9/10 2011, 106-122.

¹⁷ Stojanović, D, „Party elites in Serbia“, 132.

postale meta mladih i ambicioznih samostalaca, poput *Beogradske prometne banke a.d.*¹⁸.

Ipak, do Velikog rata najveća srpska banka bila je *Privilegovana izvozna banka*. Sa glavnicom od 5 miliona dinara bila je daleko ispred drugih srpskih banaka. Osnovana 1900. godine, po načinu osnivanja jako je podsećala na *Prvu hrvatsku štedionicu* jer su i kod nje političko-nacionalni momenti bili presudni. Kako je u Kraljevini Srbiji je izvoz bio najveći i najteži ekonomsko-politički problem, *Privilegovana izvozna banka* je zapravo zaista bila privilegovana posebnim zakonom i zadatak joj je bio da nađe načina da reši problem izvoza stoke u Austriju, odnosno da kreditira srpske izvoznike. Nešto kasnije, ona se odrekla ove privilegije ali je time dobila pravo da proširi delokrug poslova. Ipak, nikada nije svoju poslovnu politiku usmerila na finansiranje industrije. Kako su u Kraljevini Srbiji glavni izvor obrtnog kapitala banaka bili krediti po tekućim računima u zemlji i inostranstvu, po tome je i ova banka bila tipičan predstavnik srpskog bankarstva. Bilo je to vreme malih mogućnosti za prikupljanje depozita pa su najcenjeniji direktori bili oni koji su bili sposobni da svojoj banci pribave kredite po najpovoljnijim kamatnim stopama i da na taj način prošire poslovnu delatnost. Zbog toga su mogućnost za napredak imale one banke koje su uspele da kod *Narodne banke* dođu do kredita jer su oni bili sa najmanjom kamatnom stopom i dugoročni. Zato su najpoznatiji srpski privrednici ali i politički radnici onog vremena našli svoje mesto u Upravnom i Nadzornom odboru *Izvozne banke* zbog čega nije teško zaključiti da je ova banka bila veoma bliska sa radikalskim prvcima onog vremena¹⁹.

Privilegovana izvozna banka zabeležila je ogroman rast kreditiranja srpskih izvoznika tokom carinskog rata. Naročito preko kredita *Privilegovane Narodne banke Kraljevine Srbije* ali i preko posebnog državnog kredita u iznosu od 500 hiljada dinara, čiji je cilj upravo bio otvaranje i iznalaženje novih tržišta za izvoz srpskih proizvoda. Vremenom je zbog prekomernog i nekontrolisanog kreditiranja Banka sve teže dolazila do novog izvora zajmovnog kapitala. Na početku druge decenije XX veka našla se gotovo pred likvidacijom ali je upravo prisustvo političara u njoj Upravi spasilo propadanja. Naime, postavljanjem za predsednika Uprave dojučerašnjeg ministra privrede u vladi Kraljevine Srbije,

¹⁸ Aleksić, V, "Prometna banka A. D. u modernizacijskim procesima u Srbiji u prvoj poloviniXX veka", *Bankarstvo*, God. 42, br. 1 (2013), Beograd, 12-33.

¹⁹ Aleksić V, "Sprega države i akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata – primer Izvozne banke A.D. I..." 106-122.

Milorada Draškovića, 1911. godine, Banka za relativno kratko vreme biva potpuno sanirana²⁰.

Srpsko bankarstvo u jugoslovenskim okvirima

U novim političko-ekonomskim prilikama nastalim nakon završetka Prvog svetskog rata i osnivanja Kraljevine Jugoslavije, svoje zlatno doba imala je samo jedna banka sa isključivo srpskim kapitalom – bila je to *Prometna banka* na čelu sa poznatim političarem i industrijalcem Milošem Savčićem. Naime, već od 1903. godine na veliko poverenje ulagača je, pored uspešnih bančinih poslova, naročito uticala činjenica da je upisom „lepog broja akcija“ jedan od akcionara banke postao kralj Petar I Karađorđević. Ne mala činjenica jeste da je 1905. Savčić postao i jedan od osnivača nove Samostalne radikalne stranke i narodni poslanik u Skupštini sve do 1911. godine. U međuvremenu, 1908. biva postavljen i za ministra građevina²¹.

Kao što smo već mogli da vidimo, ovo preplitanje političkih i privrednih funkcija nije bila neuobičajena pojava u Srbiji onog vremena ali je ipak u slučaju Miloša Savčića, kao i njegovog partijskog kolege Milorada Draškovića, naročito izazivala podozrenje srpske javnosti. Velika prašina podigla se oko dodeljivanja koncesija *Prometnoj banci* za eksploataciju državnih šuma na planini Tari, naročito u vreme izbora 1905. godine²².

Koliko god da su dnevno-politički događaji komplikovali poslovnu politiku *Prometne banke*, ona je već 1909. godine proširila svoju delatnost sa drvo-prerađivačke industrije na brodarstvo i rečni prevoz peska i šljunka, tada veoma traženog u uznapredovalo građevinskoj industriji Srbije. Iste godine osnovala je i *Fabriku stakla za prozore* u Kostolcu. U tom periodu je Miloš Savčić već uveliko bio i potpredsednik Upravnog odbora *Privilegovane izvozne banke* sa kojom *Prometna banka* 1911. godine osniva *Društvo za tehnička preduzeća*, koje na javnoj licitaciji dobija izgradnju pruge Niš-Knjaževac. Drugi primer zajedničke angažovanosti privatnog kapitala ove dve banke zabeležen je odmah po završetku Velikog rata, kada su u cilju proširivljnja delokruga rada i uticaja na teritoriju Stare Srbije

²⁰ Ibid; Arhiv Jugoslavije (AJ), Fond Ministarstva trgovine i industrije (MTI) 65, 1120-2104.

²¹ 50 godina rada inženjera Miloša Savčića 1889 – 1939, Beograd, 1939, 143.

²² Aleksić, V, „Prometna banka A. D. u modernizacijskim procesima u Srbiji...“ 12-33; Vladislavljević, S, „Beogradska prometna banka u eksploataciji šuma planine Tare od 1902. do 1932“, *Užički zbornik – Prilozi za političku, kulturnu i ekonomsku istoriju Užica i okoline*, br. 20, Užice, 1991, 61-84.

(Kosova i Metohije) i Makedonije, osnovali u Skoplju banku pod nazivom *Izvozna i Prometna banka a.d.*²³.

Nakon Prvog svetskog rata Miloš Savčić postaje predsednik Upravnog odbora *Prometne banke* i uz svesrdnu pomoć generalnog direktora Mihaila Dragičevića od nje stvara jednu od najuspešnijih srpskih poslovnih banaka na teritoriji Kraljevine SHS/Jugoslavije. Iste godine osnivački kapital banke povećan je na 2,5 miliona dinara; naredne, 1921. godine, glavnica je duplirana na 5 miliona dinara i to delimično novom emisijom akcija a delimično iz rezervnih fondova Banke. Iste godine u prostorijama *Prometne banke* osniva se *Udruženje banaka Beograd* na čije čelo dolazi upravo Mihailo Dragičević. Važan cilj ovog tek osnovanog Udruženja bio je zajednički nastup srpskih banaka tokom nacionalizovanja *Beočinske fabrike cementa* i *Sartida* kao i prilikom osnivanja novih banaka na oslobođenim teritorijama²⁴.

Finansijska snaga *Prometne banke*, pokazala se već 1923. godine kada je povećana nominalna vrednost akcije sa 250 na 500 dinara a osnivački kapital na 10 miliona dinara. Kako su tokom radova na pruži Niš-Knjaževac otkrivene bogate naslage kamenog uglja, već 1915. godine Savčić od države dobija povlasticu za eksploataciju čak 150 rudnih polja na ovoj teritoriji. Zbog rata i nedovršene železničke pruge rad je morao biti odložen. Međutim, već po povratka u zemlju, 1919. godine, Uprava Banke osniva *Društvo za eksploataciju goriva* koje 1920. godine zahvaljujući završetku radova na pruži, otpočinje eksploataciju. Godine 1930. Banka je od Đorđa Vajferta preuzela povlasticu nad rudnikom kamenog uglja *Podvis* kao i povlastice nad obližnjim rudnikom *Blagovesti*. Ugalj dobijen u ovim rudnicima (100 hiljada tona godišnje) bio je izuzetno pogodan za loženje parnih kotlova svih vrsta, te je plasiran najviše rečnoj plovodni i Državnoj železnici, čiji direktor je u period 1920-1921 bio upravo Miloš Savčić²⁵.

Kada je u pitanju rudnik lignita "Kosovo", raspoloživi istorijski izvori ukazuju da je nakon osnivanja *Rudarsko-industrijskog akcionarskog društva "Kosovo"* 1923. godine, ovaj rudnik postao vlasništvo *Prometne banke*. On posebno dobija na značaju od 1930. godine, kada je otvoren veliki rudnik "Trepča" čije su električne centrale koristile upravo lignit iz ovog rudnika. Za samo osam godina, u period od 1930. do 1938. godine, proizvodnja se zahvaljujući bančnim ulaganjima u ovaj

²³ Ibid.

²⁴ AJ, MTI-65, 1131-2115.

²⁵ Aleksić, V, "Prometna banka A. D. u modernizacijskim procesima u Srbiji..." 12-33; Kostić M, *Uspon Beograda II*, Beograd, 1994, 91.

rudnik učetvostručila. "Trebalo samo poželeti da se rudnik "Kosovo" i u buduću razvija istim tempom kao što je bilo za prvih petnaest godina(...) Po proračunu pok Dr. Svetolika Radovanovića, profesora univerziteta i našeg poznatog geologa, količina uglja na opisanom terenu "Kosova" iznosi okruglo devedeset miliona tona. Ako uzmemo da godišnja produkcija uglja na ovom rudniku iznosi sto hiljada tona onda bi uglja na ovom terenu i u ovom obimu rada bilo za devet vekova... eksploatacija rudnika "Kosovo" nesumnjivo bi omogućila elektrifikaciju Južne Srbije, polet njene industrije, zaposlenje ogromnog broja radničkog sveta koji je danas često upućen u pečalbu van svog zavičaja pa i van otadžbine"²⁶.

Valorizacijom investicija i upotrebom rezervnih fondova, osnivački kapital *Prometne banke* je 1928. godine povećana na 20 miliona dinara, dok je rezervni fond premašivao glavniciu i iznosio za ono vreme neverovatnih 22 miliona dinara.²⁷ Već sledeće godine, Banka beleži najveći poslovni rast u poređenju sa svim ostalim srpskim bankama onog vremena i petu godinu za redom deli dividendu akcionarima u ukupnom iznosu od dva miliona dinara (u proseku oko 15 hiljada dinara po akcionaru, s obzirom da prema tadašnjim zakonima akcionar nije mogao da ima više od 10 akcija u posedu; vrednost dividende je odgovarala iznosu šest prosečnih činovničkih plata).²⁸ Zanimljivo da je još 1926. godine na Zboru akcionara traženo da se iznos dividende sa dva poveća na tri miliona dinara što je Uprava odbila uz obrazloženje da se „u rezervni fond ne sme dirati“²⁹. Možemo samo da pretpostavimo kakav bi uspeh postigla bančina preduzeća do Drugog svetskog rata da ovaj veliki privredni polet nije zaustavljen izbijanjem Velike svetske ekonomske krize, koja je u Kraljevini Jugoslaviji počela 1931. godine. Međutim, za razliku od drugih srpskih banaka, *Prometna banka* se nije koristila ni jednom od zakonskih olakšica u pogledu plaćanja svojih obaveza ..., niti je ikad zapala u valove finansijske krize, koja je utopila veliki broj kreditnih ustanova i preduzeća. Isplivala je lako i dočekala bolje dane blagodareći jedino tome što je – po intencijama i direktijama svog predsednika – blagovremeno stvorila posebne rezerve, koje je plasirala u sigurne investicije i državne hartije od vrednosti, te je mogla da se bori do kraja³⁰. Nakon stišavanja krize, 1936. godine, *Prometna banka* prema projektu tada sedamdesetjednogodišnjeg Miloša Savčića osniva i svoje poslednje preduzeće u međuratnom periodu, *Valjaonicu lima* u Zemunu. Za

²⁶ 50 godina rada inženjera Miloša Savčića... 118.

²⁷ AJ, MTI-65, 1131-2115.

²⁸ Aleksić, V, "Prometna banka A. D. u modernizacijskim procesima u Srbiji..." 12-33; *Analiza bilansa*, „Narodno blagostanje“, god. II, br.15, Beograd, 1930, 66-68.

²⁹ AJ, MTI-65, 1131-2115.

³⁰ 50 godina rada inženjera Miloša Savčića... 118.

nju se odmah nakon izgradnje 1938. godine pokazalo da je bio izuzetno unasan privredni poduhvat i kruna poslovnog uspeha ne samo ovog bankarsko-industrijskog koncerna već srpske privrede u celini.

ZAKLJUČAK

Rana pojava ideje o osnivanju akcionarske banke u Srbiji ne govori samo o realno raspoloživoj novčanoj snazi tadašnjeg najimućnijeg sloja društva, nego ukazuje i na činjenicu da su još tada postojali politički, privredni i intelektualni krugovi koji su razumeli značaj akcionarskih banaka u privrednom i društvenom razvoju zemlje. Otuda ne može da čudi što u jednom od najstarijih trgovačkih zakona ovog dela Evrope, kao što je bio *Zakon trgovački za Knjaževstvo Srbiju* iz 1860 godine, nalazimo jasne odredbe o osnivanju upravo akcionarskih društava. Ove odredbe bile su samo zamajac za osnivanje prvih akcionarskih banaka u Srbiji. Međutim, usled slabe akumulacije kapitala, njihova finansijska sredstva nisu bila dovoljna da bi mogla da podmire narastajuće finansijske potrebe srpskih privrednika. Zato je osnivanje *Privilegovane Narodne banke Kraljevine Srbije*, kao centralne kreditne ustanove bilo od najvećeg značaja za dalji razvoj srpskog bankarstva. Zahvaljujući njoj, domaći kapital se uvećao tri puta, a ona je imala interesa da, zbog emisije novca u većoj količini od podloge, daje zajmove drugim domaćim bankama po jeftinijoj kamatnoj stopi. Tvorcima prvog *Zakona o akcionarskim društvima Kraljevine Srbije* stajali su na stanovištu da je mladoj srpskoj državi potrebniji novi zakon umesto dopuna davno zastarelih odredbi trgovačkog zakona. Inspiraciju su tražili i našli u najboljim evropskim zakonima onog vremena, potrudivši se da ga dodatano obogate u delovima koja su za domaće prilike mogli da budu posebno problematični.

Međutim, veliki broj propisa i naredbi a veoma malo sankcija, pokazaće se kao ozbiljna slabost ovog zakona u vremenu u kom je Srbija postala deo nove Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca. Srpska ekonomsko-politička elita, suočena sa novim, velikim i dobro uređenim privrednim i finansijskim tržištem, hvatala je korak sporo i gotovo nevoljno. Ograničavajući svoje poslove uglavnom na teritoriju nekadašnje Kraljevine Srbije, nije uspevala da pravovremeno odgovori na izazove novog vremena, zbog čega je sve češće u ostvarivanju svojih ciljeva pribegavala korupciji i nepotizmu. Oni koji su verovali u srpski preduzetnički potencijal nisu se libili da javno ukažu na ove društvene manjkavosti ali i da ponude dovoljno valjana rešenja koja su vremenom nalazila svoj put do primene, kroz nove zakonodavne okvire. Primeri rada *Izvozne* i *Prometne banke* su, na žalost, ovde prezentovani više kao izuzetak nego kao pravilo poslovanja srpskih

banaka u prvoj polovini 20. veka. Istovremeno, one predstavljaju odličan potsetnik na činjenicu da su specifične društveno-političke i privredne okolnosti našeg prostora uvek uslovljavale i još uvek uslovljavaju rad srpskih banaka.

LITERATURA

1. Aleksić V. (2012), "Beogradska zadruga i njena uloga u privrednom razvoju Srbije krajem XIX i početkom XX veka" *Bankarstvo*, God. 41, br. 6.
2. Aleksić, V. (2009), "Foreign Financial Capital as the Catalyst of Serbian Economic Development before the Second World War", *Economic and Financial Stability in SE Europe in a Historical and Comparative Perspective*, Southeast Europe Monetary History Network (SEEMHN) and National Bank of Serbia, Belgrade.
3. Aleksić, V. (2011), "Sprega države i akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata – primer Izvozne banke A.D. I" (Connection between state and shareholdings banks in Serbia up to the Second World War – Case study of the Export Bank, Part one), *Bankarstvo*, br. 9/10.
4. Aleksić, V. (2012), "Sprega države i privatnih akcionarskih banaka u Srbiji do Drugog svetskog rata - primer Beogradskog kreditnog zavoda a.d." (Connection between State and Private Shareholding Banks in Serbia up to the Second World War – Case Study of the Belgrade Crediting Institute) *Bankarstvo, Časopis udruženja banaka Srbije*, God. 41, br. 5.
5. Aleksić, V. (2013), „Zakonodavni okviri rada srpskih akcionarskih banaka druge polovine XIX i prve polovine XX veka“ (Legislative Frameworks Regulating the Operations of Serbian Shareholding Banks in the second half of the 19th and the first half of the 20th Century), *Bankarstvo*, God. 42, br. 6.
6. Aleksić, V. (2013), "Prometna banka A. D. u modernizacijskim procesima u Srbiji u prvoj polovini XX veka" (Prometna Banka a.d. in the Modernisation Processes of Serbia in the first half of the 20th Century), *Bankarstvo*, God. 42, br. 1.
7. *Analiza bilansa*, „Narodno blagostanje“, (1930), god. II, br.15, Beograd.
8. Đorđević, M. (2008) „Pravni transplant i Srbijski građanski zakonik iz 1844.“, *Strani pravni život*, br.1.
9. Gnjatović, D. (2010), "Zelenaši, prvi kreditori zemljoradnika u Srbiji" ("Zelenasi" – The earliest creditors of farmers in Serbia), *Bankarstvo*, br.1/2 .
10. Kostić M. (1994), *Uspom na Beograda II*, Beograd.
11. Mitrović, A. (2004), *Strane banke u Srbiji 1878 – 1914, politika, progres, evropski okviri*, Stubovi kulture, Beograd.

12. Niketić, G. (1923), *Trgovački zakonik i Stecišni postupak Kraljevine Srbije*, Beograd, 1923.
13. Stojanović, D. (1998) „Party elites in Serbia 1903-1914. Their Role, Style of Ruling, Way of Thinking“, *Eliten in Sudosteuroopa. Rolle, Kontinuitaten, Bruche in Geschichte und Gegenwart*, ed. W. Hopken - H. Sundhaussen, München.
14. Vladislavljević, S. (1991) „Beogradska prometna banka u eksploataciji šuma planine Tare od 1902. do 1932“, *Užički zbornik – Prilozi za političku, kulturnu i ekonomsku istoriju Užica i okoline*, br. 20.
Zebić, M (1928), *Akcijско pravo Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca*, Komentari zakona, Beograd.
15. Zebić, M. (1925), *Zakoni i raspisi o akcionarskim društvima s uputstvima i objašnjenjima. Trgovački i mjenbeni zakon o društvu dioničarskom i Trgovački zakon za Bosnu i Hercegovinu*, Beograd.
16. Zebić, M. (1935), *Prestanak i likvidacija akcionarskih društava*, Beograd.
17. *50 godina rada inženjera Miloša Savčića 1889 – 1939*, (1939), Beograd.

Arhivski izvori: Arhiv Jugoslavije, Fond Ministarstva trgovine i industrije Kraljevine Jugoslavije (65)

SUMMARY

STRUCTURAL CHANGES IN SERBIAN PRIVATE BANKING SECTOR - HISTORICAL WARNINGS AND RECOMMENDATIONS

The paper includes an important part of the history of the Serbian banking sector in the conditions of the capitalist economic system and points out the key structural changes that have been introduced over time - their character, quality, importance, as well as the shortcomings; the article tries to answer the question what is it in banking system that makes a key brake for faster and more effective economic progress of Serbian society.

Key words: banking, trade, Serbia, structural changes, foreign capital

D E O II

MAKROEKONOMSKI OKVIR ZA STRUKTURNO PRILAGOĐAVANJE

POGLAVLJE 1

MODERNA DRŽAVA KAO FAKTOR POKRETANJA EKONOMSKOG RASTA I ODRŽIVOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Vlastimir Leković¹

Apstrakt

Realni ekonomski i društveni razlozi, oličeni u dubokoj ekonomskoj i društvenoj krizi u kojoj se nalazi Republika Srbija, opredelili su autora da se u ovom radu ukaže na potrebu aktivne uloge protržišno orijentisane moderne države, kao jedno od adekvatnijih rešenja navedenih problema. Shodno tome, u radu se analiziraju neke od ključnih teorijskih kontroverzi o odnosu tržišta i države u savremenoj tržišnoj privredi, kao i efekti primene neoliberalnog koncepta u sprovođenju procesa tranzicije. Ključne oblasti privrede Republike Srbije u kojima su neophodne radikalnije strukturne promene, a od kojih zavisi budući smer kretanja privrede i društva, su institucionalno okruženje tržišnog sistema privređivanja i novi koncept industrijske politike, kojom treba omogućiti reindustrijalizaciju zemlje. Imajući u vidu nezadovoljavajuće stanje u navedenim oblastima ekonomskog i društvenog sistema, predlaže se primena koncepta moderne države, kako bi neophodne sistemske promene mogle da budu na adekvatan način osmišljene, pokrenute i uspešno realizovane, jer one predstavljaju ključni uslov za pokretanje ekonomskog rasta i održivog razvoja.

Ključne reči: moderna država, tržišni ekonomski sistem, institucionalno okruženje, industrijska politika i reindustrijalizacija, ekonomski rast i održivi razvoj

UVOD

U uslovima duboke društvene i ekonomske krize u kojoj se Republika Srbija (R. Srbija) nalazi već duži vremenski period, koncept moderne države predstavlja jedan od uspešnijih načina za prevazilaženje postojećeg stanja, kao i za efikasnije

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

sprovedenje sistemskih promena, koje su neophodne i ekonomiji i društvu. Za razumevanje koncepta moderne države, pod kojom se podrazumeva njena protržišna i razvojna orijentacija, neophodno je da se on sagleda u kontekstu ključnih elemenata i svojstava ekonomskog rasta i razvoja. Naime, pod ekonomskim rastom i razvojem podrazumeva se jedan kompleksan, složen i višeznačan proces, na čije odvijanje utiču ekonomski, tehničko-tehnološki, geografski, demografski, politički, društveni i kulturološki faktori. Za adekvatno vrednovanje navedenih faktora, svakako da je značajan način na koji se država odnosi prema ovom ključnom ekonomskom i društvenom problemu i njegovim faktorima. Zanemarivanje, ili nerazumevanje, kompleksnosti ekonomskog razvoja ima za posledicu jednostranost u sagledavanju njegovih ključnih faktora. Jedan od takvih jednostranih pristupa predstavljaju teorije i politike koje promovišu liberalizaciju, deregulaciju i privatizaciju kao ključne pretpostavke ekonomskog rasta i razvoja.

Razmatrajući ulogu tržišta i države u sprovođenju razvojne politike, naglašava se da, uprkos tome što vlade svojim delovanjem mogu kako da doprinesu ostvarivanju razvojnih ciljeva, tako i da nanesu štetu, ne postoje valjani razlozi za generički stav protiv uloge države (Todaro & Smith, 2006). Naime, kao što svaki neuspeh tržišta ne može biti opravdanje za intervenciju države, tako ni svaki neuspeh države nije argument za deregulaciju i dominaciju neoliberalizma. Brojna su uspešna iskustva koja pokazuju da su najuspešnije bile one razvojne strategije koje su se bazirale na skladnom odnosu države i tržišta, što je u literaturi poznato kao koncept razvojne države. Naime, obaveza države je da ima aktivan odnos zarad buduće dobrobiti svoje zemlje. Jednu od ključnih oblasti, od koje zavisi pokretanje ekonomskog rasta i razvoja, predstavljaju strukturne i institucionalne reforme, a u cilju unapređivanja javnog i privatnog sektora kako bi svaki od njih, u skladu sa svojim komplementarnim prednostima, doprineo ostvarivanju zajedničkog, dinamičnog i održivog razvoja.

Prilikom sučeljavanja različitih kontroverzi o odgovarajućoj ulozi države i o načinima na koje se javni i privatni sektor mogu uzajamno podržavati, značajno je uvažavati pozitivna iskustva zemalja koje su, zahvaljujući uspešno uspostavljenom i razvijenom tržišnom sistemu privređivanja i aktivnoj ulozi moderne države, ostvarile dinamičan ekonomski rast i razvoj. Posebno su dragocena iskustva zemalja Jugoistočne Azije, s obzirom da su i one sprovodile radikalne promene napuštanja netržišnog i uspostavljanja tržišnog sistema privređivanja. To iz razloga što dosadašnji rezultati tranzicije pokazuju da su tržišne reforme znatno kompleksnije nego što su to liberalizacija ekonomskih tokova, tj. proglašavanje slobodnih tržišta, i privatizacija državnih preduzeća.

Cilj istraživanja u ovom radu jeste da se, na bazi analize ključnih teorijskih kontroverzi o odnosu tržišta i države, i shodno realnom stanju ekonomije R. Srbije, ukaže na objektivne razloge kojim se opravdava potreba da se u reformskim i razvojnim procesima, u funkciji podsticanja društveno-ekonomskog razvoja primeni model moderne razvojne države. Polazni stav je da, ako je ekonomski rast i razvoj prioritetno društveno i ekonomsko opredeljenje R. Srbije, primena koncepta moderne razvojne države, koja se ogleda u izgradnji institucionalnog okruženja tržišne ekonomije, u novom konceptu industrijske politike koji bi rezultirao reindustrijalizacijom zemlje, predstavlja adekvatan model za uspešnu realizaciju navedenog, strateški značajnog cilja.

KONTROVERZE O ODNOSU TRŽIŠTA I DRŽAVE

Uzajamni odnos tržišta i države u funkcionisanju tržišne privrede i u procesu ekonomskog razvoja karakterišu brojne kontroverze, prisutne u ekonomskoj nauci tokom njenog sveukupnog razvoja. Duga je tradicija ekonomskih shvatanja o samodovoljnosti slobodo-tržišnog mehanizma *versus* konceptata o neperfektnosti funkcionisanja tržišta, zbog čega je neophodno primenjivati intervencionističku ekonomsku politiku, kao korektora tržišnih neuspeha.

Shodno liberalnim i neoliberalnim stanovištima, u kojim se zagovara ekonomija slobodnog tržišta, validna je jedino ona uloga države kojom se definišu i sprovode svojinska prava i obezbeđuju javna dobra, a svaki drugačiji oblik državne regulacije neizbežno bi bio neefikasan, nepotreban i kontraproduktivan. Pod uticajem neoliberalnog koncepta, formirana je teza da je tržište osnovni mehanizam koordinacije ekonomskih interakcija, a država, kao deo političkog sistema, njemu se pridodaje jedino u onom stepenu u kojem ono ne može da ispuni svoje funkcije. Nametanjem neoliberalizma kao jedine opcije ekonomske organizacije društva, od države se zahteva, prvenstveno, zaštita vlasništva, sloboda kretanja robe i kapitala i podržavanje filozofije individualizma. Neoliberalizam je prihvaćen u svojstvu dogme, kao standardni obrazac ekonomskog mišljenja, čime je sužen prostor za kritičko promišljanje realnih ekonomskih problema savremenog društva.

U skladu sa neoliberalnim konceptom, država se smatra nepotrebnom, jer sve što ona može da uradi, privatni sektor to može znatno uspešnije. Tako je formirana jednostrana tvrdnja da će privatni sektor, s obzirom da su jasno definisana svojinska prava, uvek uspešnije rešavati sve probleme. Međutim, previđa se činjenica da je praksa verifikovala stav po kojem je osporavanje uloge države u

ekonomiji više zasnovano na teoriji nego na ekonomskoj realnosti (Todaro & Smith, 2006). Naime, prenebregava se činjenica, koju je društveno-ekonomska realnost potvrdila, da je preduslov efikasnog tržišta postojanje institucija koje garantuju pravo vlasništva, izvršavanje ugovora i dostupnost potpunih informacija, što zahteva aktivno prisustvo države. Istovremeno, uspešan ekonomski rast, uključujući i najrazvijenije zemlje, bio je praćen visokim nivoom državne intervencije, što predstavlja snažan kontraargument neoliberalnom konceptu. Shodno rečenom, ključna odrednica uspešnosti ekonomskih aktivnosti je postojanje institucionalnog okruženja, podsticajnog za njihovo iniciranje i odvijanje. S tim u vezi, bitno je ukazati na činjenicu da se institucije ne mogu uspostavlјati i razvijati u uslovima dominantnog neoliberalnog modela.

Istovremeno, ekonomska realnost je pokazala da ni fundamentalno različiti metodološki pristupi, ni ideološka protivljenja povodom rešavanja mnogih ekonomskih problema, ne predstavljaju prepreku za teoretičare da dođu do zajedničkog stava da država u ekonomiji ostvaruje one aktivnosti koje tržište, ni sa svojom najvećom efikasnošću, ne može da ispuni. Naime, imajući u vidu stav da je tržište u potpunosti efikasno jedino pod određenim prilično restriktivnim pretpostavkama (Stiglitz, 2000), u raspravama se sučeljavaju stanovišta o svrsishodnosti, obimu, oblicima i metodama državne intervencije u ekonomiji, ne sporeći same principe objedinjavanja tržišne i državne koordinacije.

Država kao subjekt regulacije prisutna je samo iz razloga što tržište nije u mogućnosti da, posredstvom svojih samoregulišućih mehanizama, reši određene probleme sa kojima se suočava u svom funkcionisanju. Imaju se u vidu neuspehi tržišta, koji umanjuju koordinacionu ulogu mehanizma samoregulacije i ukazuju na nemogućnost tržišta da ostvari Pareto efikasnost. Ispostavlja se da su opšti principi funkcionisanja države u ekonomiji determinisani tržišnim oblikom koordinacije. Ovakav pristup karakterističan je i za predstavnike drugih pravaca ekonomske misli, izuzev zastupnika koncepta o neophodnosti neposrednog uticaja države na ekonomiju. F. Hayek (1967) stavlja državu izvan ekonomskih interakcija iz razloga što je tržište, sistemom konkurencije i slobodnog formiranja cena, sposobno da samostalno organizuje ekonomsku aktivnost. Istovremeno, državu je razmatrao u svojstvu elementa političkog sistema, neophodnog da bi se olakšalo funkcionisanje tržišta i obezbedilo poštovanje posebnih pravila. Smatrao je da država treba da učestvuje u raznim oblastima, od regulacije radnog vremena, monetarne politike i institucija, pa do protoka tačnih informacija.

Na potrebu većeg učešća države u regulisanju ekonomskih interakcija, u odnosu na stavove neoliberala, ukazuju zastupnici ordoliberalizma. Prema П. В. Гутник-у

(2007), predstavnici ovog pravca ekonomske misli smatraju da je nerealno da se uloga države u ekonomiji svodi samo na funkcije kreiranja pravila privređivanja i njihovih promena kada prestaju da budu delotvorna. Naglasak se stavlja na korektivnu ulogu države, s obzirom da tržište ne može da ostvaruje svoju koordinacionu ulogu bez odgovarajućih pravila koja obezbeđuje i koriguje država. Zapravo, poremećaji u ekonomskim procesima nastaju pod uticajem faktora sa kojima tržišni sistem nije u mogućnosti da se samostalno izbori, zbog čega je neophodna pomoć države.

Međutim, prema shvatanju postkejnzijanaca, osnovna uloga države ne može da se svodi samo na otklanjanje negativnih eksternalija i na borbu protiv monopola. Uloga države se ogleda u primeni zaprećene ili realne prinude, u cilju ispunjavanja ugovornih obaveza, odnosno, država je dužna da obezbeđuje njihovo sprovođenje. Kako upozorava И. Розмаинский (2010), bez takve uloge države gubi se poverenje u ugovor, zbog čega ekonomski subjekti izbegavaju njegovo zaključivanje, čime se dovodi u pitanje i neposredna uloga tržišta. Aludirajući na one ekonomiste koji podržavaju stavove političara koji se suprotstavljaju većoj potrošnji, tvrdnjom da vlada ne može da stvara radna mesta, P. Krugman (2012), u radikalnoj kritici liberalnog koncepta, ukazuje na potrebu da se pitanja funkcionisanja ekonomije razmatraju na osnovu dokaza, a ne predrasuda, imajući u vidu empirijska istraživanja koja su potvrdila učinke promena državne potrošnje. Naime, povećanje državne potrošnje generiše ekonomski rast i samim tim nova radna mesta, što eksplicitno znači da je država nezamenljiv faktor ekonomske uspešnosti tržišne privrede. Naglašava da kreatori politike koji veruju u moć samoregulacije slobodnog tržišta, često to čine na gotovo verski način, uprkos ekonomskoj logici i istorijskim dokazima.

U razmatranjima odnosa države i tržišta u okviru nove institucionalne ekonomije, država se analizira kao stvaralac formalnih pravila i garant njihovog poštovanja. Razvija se teorija države kao organizacije koja objedinjava ekonomske aktere koji nastoje da utiču na političke odluke sa ciljem maksimiranja lične koristi. Međutim, nedostaje pokušaj da se tržište i država razmatraju istovremeno i kao institucije koordinacije, već dominira pristup koji je svojstven neoklasičnom shvatanju funkcija države koje se bazira na konceptu tržišnih neuspeha: visokih transakcionih troškova zaštite prava vlasništva i konkurencije, uspostavljanja kanala razmene informacija, obezbeđenja javnih dobara i sl. Jedan od osnovnih problema kojim se bavi nova institucionalna ekonomija je kako ograničiti moć države, odnosno, kako pružiti građanima dovoljan skup *ex ante* zaštite od mogućeg *ex post* oportunitizma države (Williamson, 1985). D. C. North (1982) shvata državu kao organizaciju koja poseduje komparativne prednosti u pogledu

prinude. Drugim rečima, država se pojavljuje kao garant u sistemu ekonomskih odnosa, primenjujući prinudu uporedo sa drugim vidovima ekonomske delatnosti.

Stav nove institucionalne ekonomske teorije je da ekonomija ne predstavlja neutralan sistem, već da se radi o procesu donošenja odluka, gde se, u cilju postizanja boljih rezultata svoje delatnosti, ekonomski subjekti bore svim sredstvima za ostvarivanje pogodnije pozicije. U tom smislu, u ovom ekonomskom pravcu, koji u savremenom periodu ima vodeću ulogu, naglašava se da je ekonomija više nego tržište, tj. da je ekonomija institucionalni sistem (ili struktura vlasti) u okviru koga tržište funkcioniše. To znači da je tržište potčinjeno snagama koje upravljaju organizacijom i kontrolom u ekonomiji, zbog čega je potrebno da istraživanja imaginarnih, čistih, tržišta budu odvojena od istraživanja funkcionisanja realno postojećih tržišta koja su prožeta institucijama.

Shodno tome, ekonomska uloga države podrazumeva delatnost u smislu regulisanja ekonomije kao jedinstvenog sistema. S jedne strane, ona podržava funkcionisanje tržišnog mehanizma i, s druge strane, obezbeđuje korekciju njegovog delovanja i eliminisanje negativnih posledica. Može se reći da su ključna neslaganja u pogledu mere državne intervencije u ekonomiju, ali da dominiraju shvatanja prema kojima je država dužna da reaguje, u prvom redu na različite pojave socijalnih neuspeha, u kom smislu je svuda u svetu prisutna praksa korišćenja državnog vlasništva. Istovremeno, država svojim delovanjem može da uzrokuje i određene ekonomske poremećaje koji su rezultat donošenja neadekvatnih odluka, cenovnih kolebanja, visokih transakcionih troškova usled korupcije, kada se često menjaju zakoni ili kada su česte smene vlada. Međutim, manifestovanje navedenih negativnih tendencija, koje su rezultat uticaja države na ekonomski sistem, ne bi trebao da bude razlog za negiranje uloge države i za favorizovanje neoliberalnih politika. Ne treba izgubiti iz vida činjenicu da su najrazvijenije zemlje današnjice (SAD, Nemačka, Japan i dr.) svoj impresivni ekonomski rast ostvarile znatno više u periodima snažne državne razvojne strategije nego u vreme jačanja sistema liberalnih institucija. Previđa se činjenica da su unutrašnji razvojni i institucionalni odnosi retko uspešno ostvarivani opštom liberalizacijom ekonomskih odnosa.

U kontekstu navedenih nekih od kontroverzi odnosa tržišta i države u savremenoj ekonomiji, neophodno je imati u vidu istorijski i realno potvrđenu činjenicu da je neoliberalna koncepcija sa karakteristikama tržišnog fundamentalizma dugoročno neodrživa (Mesarić, 2006). Zapravo, iako je tržišni mehanizam nezamenljiv u svojoj funkciji autoregulacije privrednih procesa i motivacije privrednih subjekata za racionalno poslovanje, neophodno je da tržište bude regulisano, ali

istovremeno, mere regulacije i kontrole neophodno je da se oslanjaju na mehanizam tržišta, radi neutralisanja loših posledica njegovog spontanog delovanja. Ekonomska stvarnost je pokazala da je neophodno uspostavljanje istinske simbioze tržišta i državne regulacije, ali tako da država svojim delovanjem neće umanjiti stimulativnu funkciju tržišne utakmice, autoregulacioni i alokativni mehanizam tržišta, slobodu, inicijativu i kreativnost pojedinaca i privrednih subjekata, već će svojim delovanjem pokrenuti, uskladiti, usmeriti i pomoći aktivnosti autonomnih privrednih subjekata da razviju svoje potencijale u punoj meri. Otuda i tumačenje njihove uloge u svojstvu uzajamnog kompenzatora, čiji su polovi - ekonomski principi tržišta i politički principi državne vlasti. Međutim, pogrešno ih je posmatrati izolovano, jer se tako pojednostavljuje društveno-ekonomska realnost, koju karakteriše složenost, dinamičnost, kompleksnost i višeznačnost, zbog čega je prisutna opasnost koja se manifestuje u nastojanjima da se svaka strana svede na neopravdani minimum. U skladu sa navedenim, zaključak u pogledu suštine uloge države u ekonomiji jeste da ona, svojim raznovrsnim instrumentima i merama, posrednim i neposrednim delovanjem, doprinosi uspešnom funkcionisanju i razvoju ekonomije, kao i unapređenju performansi i kvaliteta funkcionisanja ekonomskog sistema.

UTICAJ NEOLIBERALNOG KONCEPTA NA PROCES TRANZICIJE

Proces tranzicije podrazumeva radikalne, kompleksne i višeznačne strukturne i institucionalne promene, koje treba da rezultiraju stvaranjem uslova za uspostavljanje slobodne i prosperitetne tržišne privrede. Međutim, sprovođenje procesa tranzicije u postsocijalističkim zemljama karakteriše odsustvo teorijskog koncepta na kojem bi se bazirali projekti za njenu uspešnu realizaciju. U takvoj situaciji, dominirao je stav da će vlada uraditi tim više za svoju ekonomiju i za njen razvoj ukoliko bude upravljala manje. Tako je, shodno pretpostavci o manjoj vladi i slobodnijem tržištu, nametnuta formula - privatizacija, stabilizacija, deregulacija - kao jedina pretpostavka uspešne i društveno prihvatljive transformacije bivših socijalističkih ekonomija. Pri tome, dominirala su očekivanja da će se problemi prestrukturiranja i povećanja efikasnosti rešiti razvojem tržišta i njegovih mehanizama.

Takvi prilazi ovom jedinstvenom i veoma kompleksnom društvenom i ekonomskom problemu podržavani su i od strane međunarodnih finansijskih institucija, od strane Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke, pre svega, zbog čega su programi tranzicije bazirani na primeni ekonomskog neoliberalizma, čiju osnovu je predstavljao *Vašingtonski konsenzus*. Ovim

dokumentom nametnut je zahtev zemljama u tranziciji da prihvate tržišnu logiku neoliberalne ekonomske doktrine, uz minimalno mešanje države i privredni život. Njegov dogmatski okvir, usmeren na promociju tržišnog fundamentalizma, nije omogućavao da se objektivno valorizuju kako uspesi, tako i neuspesi u ekonomijama zemalja u tranziciji (Stiglitz, 1998). Pri takvom opredeljenju, nije se uviđala realnost da privreda može da funkcioniše na principima ekonomskog liberalizma samo u određenim uslovima, a koji nisu bili karakteristični ni za jednu od zemalja u tranziciji. Dominacija neoliberalizma može se smatrati jednim od ključnih razloga velikih tranzicionih troškova i društvenih tenzija koje su pratile (i prate) reformske procese u skoro svim zemljama u tranziciji. To je posebno bilo karakteristično za one zemlje koje su bile institucionalno manje pripremljene za sprovođenje veoma kompleksnih i višeznačnih privredno-sistemskih reformi.

Za razliku od zagovornika neoliberalizma, gradualisti su ukazivali na značaj izgradnje institucija, kao pretpostavke uspešnosti sprovođenja procesa tranzicije. S pravom su upozoravali da institucionalni vakuum može da dovede do katastrofalnog pada proizvodnje, što se u praksi i potvrdilo (Попов, 2007). Takođe, vredne pomena su i konstatacije (Stiglitz, 2002; Rodrik, 2008) da su zemlje koje su sprovodile tržišne reforme i nekonvencionalne ekonomske politike, uz visok nivo zaštite tržišta, mali obim privatizacije i usmeravanu industrijsku politiku, kao što je slučaj sa Kinom, uspele da bržim tempom ostvare dublje reforme, visok nivo ekonomske uspešnosti i najdinamičnije stope ekonomskog rasta.

Iskustva različitih zemalja, u pogledu dominacije tržišnog fundamentalizma, pokazuju da reformski procesi nisu rezultirali očekivanim i obećanim ekonomskim rastom, iz razloga nepostojanja odgovarajućeg institucionalnog okruženja koje bi bilo u funkciji uspostavljanja tržišne ekonomije. Pre svega, izostale su regulatorne i nadzorne institucije na finansijskim i robnim tržištima. Ekonomska realnost je potvrdila da reforme ne mogu da proizvedu trajnije rezultate kada su institucionalni faktori nepovoljni, odnosno, ukoliko ispravne mere nisu podržane snažnim institucijama (Rodrik, 2008).

Da bi procesom tranzicije mogao da bude uspostavljen tržišni ekonomski sistem, neophodna je adekvatna svojinska struktura, što podrazumeva potrebu sprovođenja privatizacije, zbog čega ovaj proces nije sporan. Međutim, sporan je način na koji je privatizacija sprovedena, ili se sprovodi. Naime, privatizacija državnog i društvenog vlasništva odvija(la) se bez adekvatnih regulatornih institucija, čiji je zadatak da zaštite društvene ciljeve i dugoročne društvene i ekonomske interese. Procesom privatizacije više su stvarani vlasnici imovine nego

preduzetnici, i više je uspostavljan privredni sistem u kojem dominiraju monopoli nego što su se razvijala tržišna konkurentna preduzeća. Takav koncept privatizacije u R. Srbiji imao je za rezultat deindustrijalizaciju zemlje i neobjašnjiv apsurd da je fizički obim industrijske proizvodnje bio veći krajem devedesetih godina XX veka, u vreme sankcija pod kojim je zemlja funkcionisala, nego u periodu 2000-2014. kada su sankcije ukinute i kada je zemlja podržana od strane država koje su sankcije nametnule.

Proces privatizacije, koji je sproveden bez jasne strategije zaštite i očuvanja ekonomskih i društvenih interesa zemlje, uz odsustvo kvalitetne regulacije, imao je za rezultat izraženu nejednakost u raspodeli kapitalne imovine, što predstavlja osnovu visoke nejednakosti u raspodeli dohodaka. Umesto da je privatizacijom podsticana ekonomska efikasnost, što je jedno od najbitnijih svojstava privatne svojine, došlo je do potpunog urušavanja privrednih aktivnosti i enormnog rasta nezaposlenosti. Ključni makroekonomski indikatori pokazuju da proces tranzicije u R. Srbiji nije vođen interesima ekonomskog i društvenog razvoja, već motivima preraspodele društvenog bogatstva (Drašković, 2010). Logična posledica tako nepovoljnog ekonomskog stanja su pogoršani odnosi u raspodeli bogatstva. Umesto da se tržišna efikasnost, kao pretpostavka ekonomskog i društvenog razvoja, kombinuje sa poštovanjem principa solidarnosti, socijalne kohezije i socijalne pravednosti, dobili smo ekonomski sistem koji ne omogućava ni ekonomsku efikasnost ni socijalnu pravednost.

Nezadovoljavajući rezultati funkcionisanja privrede R. Srbije, iskazani u niskim stopama ekonomskog rasta, deindustrijalizaciji privrede, deficitu platnog bilansa, kontinuirano rastućem spoljnom dugu, visokoj stopi nezaposlenosti, ukazuju na potrebu da se preispitaju mnoge ključne pozicije industrijske politike, s obzirom na činjenicu da je industrija glavni pokretač i nosilac ekonomskog razvoja. Dostignuti nivo ekonomskog razvoja, izražen BDP *per capita* koji je na nivou 90% ostvarenog 1990. godine, razlog je zašto reindustrijalizacija predstavlja jedan od ključnih prioriteta moderne razvojne države, s obzirom da je industrija pokretač kontinuiranih strukturnih promena, čime se obezbeđuje ekonomski rast, zaposlenost i rast životnog standarda.

U skladu sa konceptom neoliberalnih socijalnih reformi, u R. Srbiji je sprovedena reforma tržišta rada, kako bi se omogućila potpuna fleksibilnost radne snage, uz smanjenje izdataka za zaštitu od nezaposlenosti, čime je minimizirana zakonska zaštita zaposlenja. Za razliku od socijalnih prava, naglasak se stavlja na individualnu odgovornost. Razlog ovakvih reformi je davanje više pogodnosti preduzetnicima, kako bi povećali zapošljavanje. Međutim, prenebregava se

činjenica da je ekonomska aktivnost rezultat spoja kapitala i rada, jer kapital sam po sebi ne stvara novu vrednost, zbog čega je poželjna adekvatna zaštita i radne snage. Istovremeno, kao da država nije odgovorna za funkcionisanje tržišta, a nezaposlenost i neiskorišćenost kapaciteta su najočiglednije manifestacije lošeg funkcionisanja tržišta (Stiglitz, 2010).

Shodno napred navedenom, nužna je transformacija postojećeg neoliberalnog ekonomskog modela u bolje, pravednije, funkcionalnije i održivo društveno-ekonomsko uređenje, u kojem će biti uspostavljena ravnoteža između privatnog i javnog interesa, između rada i kapitala, između kratkoročnih i dugoročnih ciljeva, između potrošnje i investicija, između ekonomske efikasnosti i društvene pravičnosti. To podrazumeva uravnoteženu kombinaciju samoregulišućeg mehanizma tržišta i regulatornog i korektivnog delovanja države, kao kreatora aktivne ekonomske i socijalne politike. Drugim rečima, neophodan je takav ekonomski sistem u kojem će se objedinjavati pozitivne strane tržišta i države, ali i minimizirati dejstvo faktora u kojim se ispoljavaju njihovi neuspesi. Neophodno je objedinjeno delovanje mehanizama autoregulacije, motivacije i dinamičnosti ekonomskih procesa, kao svojstava tržišta, i regulatornih, korektivnih i usmeravajućih funkcija države. Odnosno, privatno preduzetništvo i tržište, kao motorna snaga ekonomskog rasta i razvoja, potrebno je da budu regulisani kako bi služili uporednom ostvarivanju privatnih i javnih interesa. Na taj način, otklanjanjem negativnih posledica slobodnog delovanja tržišta, moguće je uspešno ostvarivanje opštedruštvenih i dugoročnih interesa, kao što su pokretanje ekonomskog rasta i postizanje održivog razvoja.

Neophodno je da prioritetni cilj razvojne politike bude puna zaposlenost, što je osnovni uslov uspešnog, pravednog i stabilnog društva. Iluzorna su očekivanja da će tržište i slobodno preduzetništvo da pokrenu razvoj u željenom pravcu i da će da reše probleme pravednije raspodele i nezaposlenosti. Zbog toga je značajna aktivna i afirmativna uloga države, koja će biti pokretač rasta i razvoja privrede i društva, ali koja neće ograničavati podsticajnu funkciju tržišne konkurencije, kao i slobodu, inicijativnost i kreativnost pojedinaca i ekonomskih subjekata.

KONCEPT MODERNE DRŽAVE

Za uspešnije funkcionisanje ekonomije u R. Srbiji, kojim bi se ostvario dinamičniji ekonomski rast i održivost razvoja, neophodno je napuštanje neoliberalnog modela i, uz puno uvažavanje teorijskog i empirijskog konteksta, kreiranje ekonomskog sistema i ekonomske politike koji će na zadovoljavajući način

omogućiti ostvarivanje prioritetnih ciljeva, kao što su reindustrializacija zemlje, podsticanje bržeg zapošljavanja, pokretanje ekonomskog rasta. Neophodno je dobro promisliti kakvo društvo želimo da imamo i da se zapitamo da li privreda koju gradimo pomaže da ostvarimo naše težnje. Shodno realnosti da su grubi individualizam i tržišni fundamentalizam uništili svaki osećaj zajedništva i doveli do bezobzirne eksploatacije nezaštićenih pojedinaca i do rastuće društvene podele (Stiglitz, 2010), da li je opravdano i dalje nastaviti sa kreiranjem ekonomskog sistema i ekonomske politike na principima neoliberalizma.

Za ostvarivanje uspešnog društveno-ekonomskog razvoja, potreban je model tržišne privrede, koja će se zasnivati na dominaciji privatnog vlasništva i preduzetničke inicijativnosti, uz zaštitu i uvažavanje opštedruštvenih interesa. U takvom ekonomskom modelu, u kojem su pokretači privrede preduzetništvo, nova znanja, inovacije, sposobna državna organizacija i infrastruktura, neophodna je aktivna regulatorna i korektivna uloga države. Sinergijom navedenih pokretača privrede ostvaruje se uticaj ljudske volje i inicijative, bez kojih su kapital, radna snaga i tržište besmisleni pojmovi (Reinert, 2006).

Ekonomska realnost najuspešnijih savremenih ekonomija pokazuje da je uloga države mnogo veća nego što je obezbeđenje infrastrukture i definisanje pravila igre. Ona ima aktivno prisustvo, može se reći čak preduzetničko, u mnogim sferama delatnosti (Mazzucato, 2011) - od omogućavanja inovacija, stvaranja strategije ekonomskog rasta, finansiranja najneizvesnijih faza istraživanja, na koje privatni sektor gleda sa averzijom, pa do nadgledanja procesa komercijalizacije inovacija.

U uslovima duboke društvene i ekonomske krize u kojoj se R. Srbija nalazi, izražene budžetske i platnobilansne neravnoteže, visoke spoljne zaduženosti, nesporno je da je ograničena ekonomska moć i sužen manevarski prostor za aktivnije i efikasnije delovanje države u smislu pokretanja ekonomskog rasta. Međutim, imajući u vidu činjenice koje govore o devastiranoj industriji, kao i privrednoj aktivnosti uopšte, visokoj nezaposlenosti, što je rezultat pogrešne privatizacije, kao i pogrešne neoliberalne ekonomske politike koja se sprovodi od 2001. godine, od države se, s pravom, očekuje da angažuje sve raspoložive kapacitete u oblastima institucionalne izgradnje, monetarne i fiskalne politike, kako bi se kreirala i sprovodila ekonomska i razvojna politika u cilju podsticanja društveno-ekonomskog razvoja. Aktivnosti države, kojim bi se pokretao dinamičniji ekonomski rast i razvoj, ne mogu se ograničiti samo na stvaranje podsticajnih uslova privređivanja. Zadatak države je da preduzima neophodne mere koje su usmerene na stimulisanje preduzetničke inicijativnosti, na

podsticanje otvaranja novih radnih mesta, mobilizaciju svih raspoloživih izvora finansiranja investicija, kao i istraživanja i razvoja. U funkcionisanju tržišnog sistema, država se pojavljuje kao partner, koji doprinosi uspešnijem ekonomskom rastu i održivom razvoju jer je, za razliku od tržišta, reč o subjektu koji ima celovitiji i dugoročniji uvid u ukupan proces društveno-ekonomskog razvoja. To znači da aktivna uloga države u ostvarivanju privrednog razvoja nije u suprotnosti sa tržišnim karakterom privrede i privatnim preduzetništvom, već da oni mogu biti neophodni i kompatibilni. Ima se u vidu moderna država koja uspostavlja i garantuje institucionalno okruženje koje je podsticajno za poklapanje interesa preduzetnika sa interesima društva.

Primarni zadatak države jeste da definiše strategiju razvoja, sa utvrđenim nacionalnim prioritetima. S obzirom da je osnovni uslov uspešnosti svake strategije da su ciljevi i prioriteti jasno definisani, prvi zadatak države je da utvrdi ključne potencijale privrede. To podrazumeva postojanje stabilnih, efektivnih i efikasnih institucija, kao i stručne i kompetentne državne uprave čiji je zadatak da strategiju implementira i da pruža kontinuiranu podršku privatnom sektoru i tržištu. Efektivnost i održivost ovakvog razvojnog modela uslovljen je nizom institucionalnih, društvenih i kulturoloških faktora, zbog čega su prisutne njegove brojne specifičnosti.

Shodno kompleksnosti koncepta ekonomskog rasta i održivosti razvoja, uloga države je, takođe, višeznačna, pa su, kod različitih autora, različiti i pristupi u njihovom definisanju. Pri tome je potrebno imati u vidu da se rast ne ostvaruje sam po sebi, već da se kreira. Zadatak države i njenih institucija jeste da kontinuirano tragaju za radnjama koje su neophodne da se pokrene i održi zamah privrede. Ključne sfere ekonomske aktivnosti, za koje je uloga države presudna, su različite, a prioriteti su institucionalno okruženje i reindustrijalizacija zemlje.

Imajući u vidu da su institucije bitan faktor ekonomskog rasta i razvoja, izgradnja institucionalne infrastrukture predstavlja jedan od prioriteta moderne razvojne države, čime se manifestuje njen odgovoran odnos prema društvenim, ekonomskim, političkim, socijalnim, razvojnim i institucionalnim pitanjima. S druge strane, s obzirom na postojanje određenih odluka koje je moguće doneti i sprovesti isključivo na nacionalnom nivou, država, kao subjekt koji ima potencijal i mogućnost zastupanja nacionalnih interesa, treba da formuliše jasnu viziju i strategiju budućnosti ekonomije u celini, kako bi mogle da budu donete ispravne odluke, čime država dobija obeležje preduzetnika. Ako postoji jasna vizija na nacionalnom nivou, država je dužna da izgradi institucije koje će omogućiti da ona bude ostvarena. Međutim, proces izgradnje institucija nije jednostavan i može da

rezultira brojnim sukobima, a uloga države je da te sukobe ublažava i da njima upravlja (Chang, 1999). Država koja želi da uspešno sprovede reforme i da izgradi snažne i efikasne institucije neophodno je da bude podređena ostvarivanju dugoročnih i veoma kompleksnih ciljeva. Njena uloga u razvojnoj državi znatno je kompleksnija nego u regulatornoj, pa je, shodno tome, i njena odgovornost bitno veća.

Država treba da bude nosilac planirane, usmeravane i strateške industrijske politike, pri čemu se ona ne smatra supstitutom tržišnom mehanizmu. Svojim svesnim delovanjem, država stvara i/ili menja tržišne podsticaje kako bi uticala na ponašanje proizvođača, potrošača i investitora, tako da država i tržište uzajamno koriste svoje komplementarne prednosti kako bi bili ostvareni razvojni ciljevi i osigurana održivost (Johnson, 1999). Istovremeno, ekonomski razvoj podrazumeva i rešavanje problema strukturnih promena, kao jedno od najkompleksnijih pitanja svake ekonomije. Ovaj segment ekonomskih aktivnosti, koji je od strateškog značaja za dugoročni razvoj zemlje, tržište nije u mogućnosti da generiše na efikasan način. Zbog toga se od države očekuje da interveniše u sektorima koji su od ključne važnosti za razvoj zemlje. Od presudnog značaja je uspostavljanje čvršće i efikasnije saradnje između javnog i privatnog sektora, što je, zahvaljujući proaktivnoj industrijskoj politici, jedna od ključnih poluga dinamičnog i održivog ekonomskog rasta i razvoja.

Nezadovoljavajući rezultati funkcionisanja privrede R. Srbije, kao i niske, čak i negativne, stope ekonomskog rasta, ukazuju na potrebu da se preispitaju mnoge ključne pozicije industrijske politike i njenog uticaja na razvoj nacionalne ekonomije. Pokretanje industrijske proizvodnje, celovita i sistemski uređena i vođena strategija reindustrijalizacije privrede R. Srbije predstavlja strateški značajan proces jer bez promena u ključnoj grani privrednog rasta i razvoja nema ni bržeg zapošljavanja, a što je gorući problem zemlje, nema uspešnog tehnološkog razvoja, nije moguće povećati nivo konkurentnosti privrede, niti ostvariti značajnije povećanje izvoznih aktivnosti, kao uslova ublažavanja jako nepovoljnog deficita platnog bilansa. Ogroman je broj problema sa kojim se suočava ekonomija R. Srbije, čije rešavanje nije moguće na uspešan način realizovati ukoliko nema uspešne industrije i podrške efikasne i odgovorne moderne države.

Polazna pretpostavka za pokretanje aktivnosti i za njihovu uspešnu realizaciju, koja treba da dovede do reindustrijalizacije privrede, predstavlja konzistentan i održiv koncept industrijske politike (Lekovic & Micic, 2013), koja predstavlja jednu od osnovnih ekonomskih funkcija moderne razvojne države. Jedino je takvim

pristupom moguće pokretanje novog ciklusa koji bi rezultirao dinamičnim rastom i razvojem i modernizacijom privrede i društva. Istovremeno, uspešno kreirana i sprovedena industrijska politika pružila bi realne mogućnosti da se, pored ekonomskog rasta, ostvari finansijska stabilnost zemlje i uravnoteži platni bilans, uspešnije reši pitanje zaposlenosti i da se poboljša životni standard. U tom kontekstu, potrebno je da se naglasak stavi na unapređivanje kapaciteta ekonomskih subjekata i države, u smislu uspešnije adaptacije na promene u okruženju i na uvođenje novih tehnologija. Od države se očekuje da se usredsredi na kreiranje institucionalnog ambijenta koji će biti podsticajan za stvaranje neophodnih uslova za pokretanje i sprovođenje tehnoloških promena, u cilju trajnijeg generisanja inovacija i napredne tehnologije i njihove difuzije u najrazličitije sfere. Na taj način, industrijska politika, podržana konceptom moderne razvojne države, postala bi i sastavni deo dugoročne strategije ekonomskog i društvenog razvoja u celini.

Postavljanje jasnih nacionalnih prioriteta i ciljeva, promena tržišnih podsticaja, smanjenje rizika i transakcionih troškova, razvoj preduzetničke vizije, izgradnja vodećih razvojnih finansijskih institucija, selektivno prioritarno kreditiranje, definisanje strateških ciljeva, jednostavno zakonodavstvo, uspostavljanje jasnih pravila za korišćenje fiskalnih podsticaja, umerena i upravljana liberalizacija tržišta, stvaranje stručne i kompetentne birokratije, donošenje sveobuhvatnih razvojnih strategija, predstavljaju nadležnost i dogovornost države (Wade, 1990).

Uspešna primena koncepta moderne razvojne države podrazumeva prihvatanje razvojnog planiranja kao najsigurnijeg i najneposrednijeg puta ka ekonomskom napretku (Todaro & Smith, 2006). U planiranju se vidi najadekvatniji institucionalni i organizacioni mehanizam za uspešno prevazilaženje ključnih prepreka razvoja i za ostvarivanje održivih visokih stopa ekonomskog rasta. Tako se stvara sveobuhvatna okvirna politika razvoja koja ima bitnu ulogu za ubrzavanje razvoja i smanjenje siromaštva. Pri tome je potrebno voditi računa da se ne ode u zamku planiranja u smislu pokušaja da se više ciljeva ostvaruje odjednom, što može da dovede do toga da su neki ciljevi ne samo konkurentni, već i da su u suprotnosti jedan sa drugim. Zbog toga je neophodno da se ova značajna funkcija delegira kompetentnim i stručnim državnim institucijama, koji će, svojom profesionalnošću, značajno doprineti ne samo kvalitetu planova, već, pre svega, prevazilaženju blokada do kojih dolazi zbog komplikovanih birokratskih procedura.

Formiranje kapitala, što je osnovna pretpostavka ekonomskog rasta i razvoja, u uslovima nerazvijenosti ne može da se bazira samo na privatnoj štednji koja je veoma niska, a strane investicije nisu uvek najsigurniji nosilac razvoja. Zbog toga je

neophodno da država, putem fiskalne i monetarne politike, preuzme odgovornost za podsticanje izvora investiranja i da aktivno učestvuje u investiranju i direktnom usmeravanju razvojnih procesa. U tom smislu, investicije u infrastrukturu su od odlučujućeg značaja s obzirom na njeno podsticajno dejstvo na buduće investicije od strane privatnog i javnog sektora. Takođe, doprinos države u pogledu stvaranja ljudskog kapitala, finansiranjem i organizovanjem obrazovanja i obuke radne snage, istovremeno, predstavlja značajan vid podsticaja uspešnijem razvoju.

U traganju za odgovorom na pitanje, kakav odnos između tržišta i države uspostaviti, neophodno je imati u vidu da ne postoje univerzalne formule za uspeh. Neki su koncepti validni za jedno vreme, ali za drugo nisu, neki koncepti pokazali su se uspešnim u nekim zemljama, ali u drugim nisu imali ni približno takve rezultate. Društvena i ekonomska realnost nesporno pokazuje da je država uvek prisutna u ekonomiji i da niko, izuzev raznih ekstremnih liberala, ne tvrdi da se ona mora u potpunosti povući. Zadatak je ekonomske teorije da kontinuirano istražuje različite kombinacije tržišta i države u različitim uslovima i u različitim sredinama, jer je i sama ekonomska teorija evoluirala zahvaljujući kako uspesima, tako i neuspesima.

ZAKLJUČAK

Nesporan je interes svake zemlje, ali i njen strateški cilj, da stvori povoljne uslove poslovanja u svojoj ekonomiji, kako bi se postigla zadovoljavajuća ekonomska dinamika i ostvario neophodan ekonomski rast i razvoj. U tom smislu, država ima zadatak da, zarad buduće dobrobiti svoje zemlje i njenih građana, uspostavi institucionalni ambijent tržišnog sistema privređivanja i da bude garant njegove stabilnosti, kojim će se omogućiti jednaki uslovi za sve ekonomske aktere, iz javnog i privatnog sektora privrede. Na taj način, svaki pojedinačni ekonomski akter će, u skladu sa svojim komplementarnim prednostima, davati svoj puni doprinos ostvarivanju kako pojedinačnog, tako i zajedničkog ekonomskog rasta i razvoja. Bitan doprinos uspostavljanju takvog institucionalnog okruženja daje model moderne razvojne države, o čemu svedoče brojna pozitivna iskustva i najrazvijenijih tržišnih ekonomija.

Na bazi saznanja o značaju institucionalne infrastrukture kao i opšte ocene o stanju deindustrijalizacije ekonomiji R. Srbije, u radu se predlaže primena koncepta moderne razvojne države, kako bi ova značajna systemska pitanja, od kojih zavisi nivo ekonomske dinamike, bila uspešno rešena. Ukazano je da uzajamna povezanost kvaliteta i efikasnosti institucija, konzistentnog i održivog

koncepta industrijske politike, s jedne strane, i ekonomskog rasta i razvoja, s druge strane, predstavlja adekvatnu argumentaciju za opravdanost i svrsishodnost primene koncepta moderne razvojne države u ekonomiji Republike Srbije.

LITERATURA

1. Chang, H. J. (1999). The Economic Theory of the Developmental State. In: M. Woo-Cumings (Ed.), *The Developmental State*, pp. 182-199, Ithaca, Cornell University Press.
2. Drašković, B. (2010). Kraj privatizacije i posledice po razvoj. U: B. Drašković (Ur.), *Kraj privatizacije: posledice po ekonomski razvoj i nezaposlenost u Srbiji*, str. 3-40. Beograd, Republika Srbija, Institut ekonomskih nauka.
3. Гутник, В. П. (2007). *Теоретическое обоснование политики хозяйственного порядка и ее основные принципы*. В: Нуреев, Р. М. (Ур.), Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России. Москва, Росия, Издательский дом ГУ-ВШЭ.
4. Hayek, F. (1967). *The Principles of a Liberal Social Order*. In: Hayek F. Studies in Philosophy, Politics and Economics. Chicago: University of Chicago Press.
5. Johnson, C. (1999). The Development State: Odyssey of a Concept. In: M. Woo-Cumings (Ed.), *The Developmental State*. pp. 32-60, Ithaca, Cornell University Press.
6. Krugman, P. (2012). *End This Depression Now!* New York and London, W.W. Norton & Company.
7. Lekovic, V., & Micic, V. (2013). Needs, Effectiveness and Limitations of the Industrial Polici of Serbia. *Industrija*, 41(1).
8. Mazzucato, M. (2011). *The entrepreneurial state*. London, UK, Demos.
9. Mesarić, M. (2006). Dugoročna neodrživost tržišnog fundamentalizma i neoliberalnog kapitalizma. *Ekonomski pregled*, 57(9-10).
10. North, D. C. (1982). *Structure and Change in Economic History*. New York, NY, W. W. Norton & Company.
11. Попов, В. (2007). Шокотерапия против градуализма: 15 лет спустя. *Вопросы экономики*, 5.
12. Reinert, E. S. (2006). *Globalna ekonomija: Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*. Beograd, Srbija, Čigoja štampa.
13. Rodrik, D. (2008) Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo Vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju Svetske banke „Ekonomski rast devedesetih: Lekcije na osnovu decenije reformi“. *Panoeconomicus*, 2.

14. Розмаинский, И. (2010). К формированию посткейнсианской теории государства. *Terra economicus*. Т. 8, № 1.
15. Stiglitz, J. E. (1998). More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. *Villa Borsig Workshop Series*, German Foundation for International Development.
16. Stiglitz, J. E. (2000). *Economics of the Public Sector*. New York, NY, W. W. Norton & Company.
17. Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and Its Discontents*. New York, NY, W. W. Norton & Company.
18. Stiglitz, J. E. (2010). *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. New York, NY, W. W. Norton & Company.
19. Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2006). *Economic Development*. 9th Edition, Boston, Chicago, Pearson Addison Wesley.
20. Wade, R. (1990). *Governing the market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. New Jersey, Princeton University Press.
21. Wilijamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, NY, The Free Press.

SUMMARY

MODERN STATE AS A STIMULATING FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Actual economic and social reasons, embodied in deep economic and social crisis in the Republic of Serbia, prompted the author to write this paper in order to emphasize the need for an active role of the market-oriented modern state, as one of the most adequate solutions to the aforementioned problems. Hence, the paper analyzes some of the key theoretical controversies regarding the relationship between the market and the state in the modern market economy, as well as the effects of the implementation of the neoliberal concepts in the process of economic transition. Key areas of the economy of the Republic of Serbia which call for the necessary radical structural changes - some of which determine the future direction of the economic and social development - are the institutional environment of the market system and the new concept of industrial policy, which should enable the reindustrialization of the country. Bearing in mind the unsatisfactory condition in these areas of the economic and social system, the implementation of the concept of the modern state is suggested, as a means of properly addressing, initiating and successfully implementing necessary fundamental systemic changes, since these changes are the key requirement for stimulating economic growth and sustainable development.

Key words: modern state, market-oriented economic system, institutional environment, industrial policy and reindustrialization, economic growth and sustainable development

POGLAVLJE 2

DISFUNKCIJE NA KREDITNOM TRŽIŠTU REPUBLIKE SRBIJE: DIJAGNOZA STANJA I PREDLOG POLITIKA

Srđan Marinković¹

Apstrakt

Kreditno tržište je izuzetno važan mehanizam kojim se obezbeđuje finansiranje razvoja privreda sa niskim stepenom razvijenosti tržišta hartija od vrednosti. Problemi u funkcionisanju kreditnog tržišta otežavaju realizaciju projekata sa pozitivnom neto sadašnjom vrednošću, smanjujući tempo rasta privrede. Važan momenat na domaćem kreditnom tržištu je prvi put zabeležena kontrakcija portfelja kreditnih potraživanja bankarskog sektora prema privatnom sektoru. U 2013. godini prvi put je zabeležena je negativna stopa rasta kredita privatnom sektoru, na godišnjem nivou. Kontrakcija kreditne aktivnosti prethodno je zabeležena jedino u poslednjem kvartalu 2008. godine, ali je ipak godišnja stopa rasta ostala pozitivna. U radu analiziramo uzroke koji su doveli do kreditne kontrakcije, posebno razmatrajući „efekat istiskivanja“, efekte monetarne politike i politike intervencija na deviznom tržištu, i izmenjenu ulogu finansijskih tokova sa inostranstvom na kreditnu aktivnost banaka. U radu takođe istražujemo mere i politike za reafirmaciju uloge kreditnog tržišta, i to posebno mere za oživljavanje kreditne tražnje i kreditne ponude.

Ključne reči: kreditno tržište, zvanične devizne intervencije, efekat istiskivanja, kreditna kriza, priliv stranog kapitala.

UVOD

Kreditno tržište je izuzetno važan mehanizam kojim se obezbeđuje finansiranje razvoja privreda sa niskim stepenom razvijenosti tržišta hartija od vrednosti. Problemi u funkcionisanju kreditnog tržišta otežavaju realizaciju projekata sa

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

pozitivnom neto sadašnjom vrednošću, smanjujući tempo rasta privrede (Djankov *et al.*, 2007).

Velike oscilacije u nivou kreditne aktivnosti po pravilu ukazuju na prisustvo značajnijih neravnoteža. Neravnoteža može dobiti izraz izrazitog rasta kreditne aktivnosti, odnosno rasta koji ne prati odgovarajuća ekonomska aktivnost, ali i oštih kontrakcija kreditne aktivnosti. Ova dva tipa neravnoteže se po pravilu smenjuju: intenzivan kreditni rast završava snažnom kreditnom kontrakcijom koja može dobiti obrise prave krize na kreditnom tržištu. Obim aktivnosti na kreditnom tržištu (volumen) često je samo jedan od brojnih parametara koji ukazuju na funkcionisanje ovog mehanizma. Jednako važna su i obeležja sektorske, valutne, i ročne strukture kreditne aktivnosti, stepen naplativnosti kreditnih potraživanja, odnosno kvalitet kreditnog portfelja, visina kamatnih stopa i slično.

Istraživanje uzroka koji dovode do pojave neravnoteža omogućuje da se pažljivo odabranim merama ekonomske politike korektivno deluje na stabilizaciju kreditnog tržišta, ali i osmisle mehanizmi prevencije.

KREDITNO TRŽIŠTE REPUBLIKE SRBIJE: IDENTIFIKACIJA I DIJAGNOZA PROBLEMA

Kreditno tržište predstavlja vrlo složen ambijent. Napori usmereni ka transformaciji sektora finansijskih (kreditnih) posrednika, ali i transformaciji sektora koji se pojavljuju kao tradicionalni korisnici kredita (privatni nefinansijski sektor, država), imaju direktne efekte na način funkcionisanja kreditnog tržišta. Kreditno tržište je direktno povezano sa tržištem javnog duga, međubankarskim tržištem likvidnosti, a manje direktno i sa deviznim tržištem i ostalim segmentima finansijskog tržišta. Preko kreditnog mehanizma se obavlja transmisija monetarne politike. Istovremeno, kreditno tržište malih i otvorenih ekonomija pod značajnim je uticajem kretanja u okruženju.

U nastavku ćemo pokušati da identifikujemo faktore ključne za dinamiku kreditne aktivnosti, istražujući upravo agregat koji najjasnije oslikava stepen transformisanosti kreditnog tržišta, odnosno pokazuje naj snažniju vezu sa nivoom ekonomske aktivnosti, to jest, bankarski kredit privatnom sektoru (BKPS). U svrhu ove analize, bankarski kredit privatnom sektoru je definisan kao stanje potraživanja banaka (izuzev centralne banke) prema privrednim društvima, stanovništvu, drugim finansijskim i neprofitnim organizacijama. Adekvatno tome, u javni sektor su uključeni: država, lokalni nivo vlasti i javna preduzeća. Posebno su iskazana potraživanja i obaveze prema NBS i sektoru inostranstva.

Kredit banaka privatnom sektoru

Analizom kretanja bankarskih kredita privatnom sektoru (BKPS), kao ključnog agregata kreditnog tržišta, kao i tokova kojima se finansira rast bankarskih kredita privatnom sektoru uočavamo dva perioda u kojima se način finansiranja rasta bankarskog kredita privatnom sektoru ključno razlikuje. Period pre bankarske krize likvidnosti (datirana na QIV 2008 – QI 2009) karakterišu intenzivne stope rasta BKPS, podstaknute rastom depozitnog potencijala i direktnim zaduženjem banaka u inostranstvu. U ovom radu je detaljnije prikazan drugi period, dok se analize prvog perioda mogu naći u drugom autorovom radu (Marinković, 2015). Rast BKPS suzbijan je pre svega intenzivnim repo operacijama. Repo operacije su imale značajan suprotan efekat jedino u jeku bankarske krize likvidnosti (2008 QIV), kada je značajan iznos ovih sredstava banaka povučen kako bi nadomestio odliv depozita iz bankarskog sektora, koji je obeležio poslednji kvartal 2008. godine i prvi kvartal naredne godine. Rast depozitnog potencijala predstavlja glavni stimulan rastu BKPS u periodima koji prethode i slede krizi likvidnosti. Kod tumačenja podataka koji slede (tabele 1 i 2) treba imati u vidu da zbog specifičnosti primenjene metodologije preračuna (vidi Cottarelli et al., 2005) vrednosti ne predstavljaju promene ovih pozicija iz perioda u period, već doprinos promena u pozicijama stopi rasta BKPS, koja je jedina varijabla koja je predstavljena klasičnom stopom rasta. Negativan predznak svakog izvora finansiranja rasta BKPS, pojedinačno, opisuje da su u konkretnom periodu promene u vrednosti date pozicije uticale na smanjenje stope rasta BKPS. S obzirom da su izvorima finansiranja popisane (agregirane) kategorije iz bilansa stanja (komercijalnih) banaka, rast onih kategorija koje se prikazuju u aktivima (plasmanima) banaka negativno utiče na stopu rasta BKPS. Ovo je slučaj sa potraživanjima javnog sektora i potraživanjima od NBS. Praktično dolazi do preusmeravanja plasmana iz BKPS na ove kategorije. Kod kategorija iz pasive bilansa stanja komercijalnih banaka (depoziti u bankama, neto obaveze prema inostranstvu i ostale neto obaveze) rast vrednosti kategorije dovodi do rasta BKPS, ceteris paribus. U nastavku (Tabela 1) dajemo pregled kretanja kvartalnih stopa rasta BKPS za 2008. i 2009. godinu, kao i pregled izvora finansiranja rasta ovog agregata. Zbog značaja upotrebe referentnih valuta u denominaciji, ali i indeksaciji kredita na nacionalnom kreditnom tržištu, agregat BKPS je izražen u evrima, jer je na taj način maksimalno izolovan uticaj promena vrednosti imovine i obaveza nastalih zbog promena deviznog kursa dinara, na kretanje obima kreditne aktivnosti.

Tabela 1. Izvori finansiranja rasta BKPS (2008-2009)

Varijabla	2008				2009			
	QI	QII	QIII	QIV	QI	QII	QIII	QIV
BKPS kvartalna stopa rasta	4.9	9.6	10.5	-5.0	0.7	1.4	2.1	1.3
Izvori finansiranja rasta BKPS								
1. potraživanja od javnog sektora	-0.4	0.0	0.2	-0.5	-0.5	-5.2	-1.7	-2.8
2. potraživanja od NBS	3.5	-1.7	-4.6	14.1	5.2	-1.6	-2.9	-3.2
2.1 Repo stok	-0.3	1.3	-4.6	16.9	-0.6	-2.4	-3.7	1.0
3. Depoziti u bankama	0.5	4.8	6.4	-13.3	-2.6	5.2	2.8	5.5
4. Neto obaveze prema inostranst.	-2.3	0.1	3.4	0.3	0.6	1.3	2.4	3.0
4.1 Potraž. prema inostranstvo	3.3	0.5	-0.6	-2.1	3.1	0.4	-3.6	-2.5
4.2 Obaveze prema inostranstvu	-5.6	-0.4	4.0	2.4	-2.5	0.9	6.0	5.5
5. Ostale neto obaveze	3.6	6.4	5.1	-5.6	-2.0	1.7	1.5	-1.2

Izvor: preračunato na osnovu podataka iz Statističkog biltena, tabela Bilans banaka i druge tabelle (NBS, 2014b); preuzeto od Marinković (2015).

Za razliku od kvartalne frekvencije, koja je izabrana da bi se što potpunije obuhvatila promena dinamike u dva kvartala zahvaćena bankarskom krizom likvidnosti, za period od 2010-2013. analizu ćemo obaviti na bazi godišnjih podataka (Tabela 2).

Tabela 2. Izvori finansiranja rasta BKPS (2010-2013)

Varijabla	2010	2011	2012	2013
BKPS godišnja stopa rasta	14.7	6.9	0.6	-5.2
Izvori finansiranja rasta BKPS				
1. potraživanja od javnog sektora	-6.9	-2.7	-4.5	-2.0
2. potraživanja od NBS	11.6	-8.2	6.3	-3.2
2.1 Repo stok	8.8	-4.8	5.1	-3.8
3. Depoziti u bankama	4.1	8.2	2.0	3.0
4. Neto obaveze prema inostranstvu	1.1	2.4	-2.5	-3.1
4.1 Potraživanja prema inostranstvu	-3.4	6.1	-1.7	1.9
4.2 Obaveze prema inostranstvu	4.5	-3.7	-0.8	-5.0
5. Ostale neto obaveze	4.8	7.2	-0.7	0.1

Izvor: preračunato na osnovu podataka iz Statističkog biltena, tabela Bilans banaka i druge tabelle (NBS, 2014b).

Efekat istiskivanja privatnog sektora

Ključna razlika između ova dva perioda je i nepovoljno dejstvo rasta obaveza javnog sektora prema bankama. U prvom periodu doprinos ove pozicije je simboličan. Nakon krize likvidnosti beleži se konstantan rast duga javnog sektora prema bankama. Potraživanja banaka prema javnom sektoru javljaju se gotovo isključivo u obliku portfelja državnih hartija od vrednosti. Uticaj plasmana javnom sektoru na kreditnu aktivnost u privatnom sektoru negativan je čitavom periodu nakon izbijanja bankarske krize likvidnosti (negativni predznak).

Ekonomska politika usmerena na smirivanje agregatne tražnje, ublažavanje deficita budžeta, kao i politika finansiranja javnog deficita, dovele su do intenziviranja efekta istiskivanja privatnog sektora sa kreditnog tržišta. Po izveštajima Uprave za javni dug Ministarstva finansija, Republika Srbija je u 2013. godini ostvarila istorijski maksimum u operacijama sa državnim hartijama od vrednosti na domaćem finansijskom tržištu u iznosu od 401.8 milijardi dinara, što je predstavljalo preko 64% svih primanja od zaduživanja tokom 2013. godine. Pri tome, nešto više od tri četvrtine na domaćem tržištu emitovanih hartija od vrednosti i dalje ima dinarsku denominaciju² (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2014). Država uspeva da proširi ročni opseg svojih emisija, uporedo sa smanjenjem troškova finansiranja. Dolazi i do povećanja procenta realizacije emisija.

Uspeh države u plasmanu svojih dinarskih i devizno denominovanih srednjeročnih i dugoročnih hartija od vrednosti treba posmatrati u svetlu gubitka interesa bankarskog sektora za finansiranje domaće privrede, ali i smanjenja interesa individualnih investitora za štedne proizvode bankarskog sektora. Naime, glavni učesnici aukcija državnih hartija od vrednosti i dalje su banke, ali se sve češće pojavljuju i domaća fizička lica.

Uticaj monetarne politike na kreditnu aktivnost

Uticaj monetarne politike na kreditnu aktivnost banaka možemo procenjivati na bazi nekoliko parametara. Ključni uticaj svakako imaju (repo) operacije kojima se direktno preusmerava kreditna aktivnost banaka sa privatnog sektora na potraživanja od monetarnih vlasti. Već smo naveli da su repo operacije bile glavni tok kojim je u prvom periodu stišavan rast kreditne aktivnosti, ali i glavni amortizer kod oticanja depozita iz banaka u toku krize iz 2008. godine. Razlika

² Iz obračuna su izuzete obveznice stare devizne štednje (tzv. serija A).

između efekata koje su repo operacije imale na BKPS i efekata koji su iskazani na poziciji „potraživanja od NBS“ uglavnom su posledica drugih mera/instrumenata monetarne politike, pre svega zaokreta u politici obaveznih rezervi. Period od 2010-2013 prati naizmenično smenjivanje pozitivnih i negativnih uticaja. U 2010. i 2012. godini oslobađa se značajna likvidnost po osnovu smanjenja repo stoka i drugih oblika potraživanja banaka od NBS. U 2011. i poslednjoj godini analize (2013) ponovo rastu pomenute pozicije, pa je njihov efekat na BKPS negativan. Tokom čitave 2014. godine i početkom 2015. godine nastavlja se trend kontrakcije repo stoka, uglavnom kao posledica pojave atraktivnijeg materijala, odnosno značajnog prodora države u oblasti deficitnog finansiranja preko emisije hartija od vrednosti.

Politika deviznog kursa i valutna supstitucija na kreditnom i depozitnom tržištu

Analiza bazirana na podacima iz bilansa komercijalnih banaka nije u stanju da obuhvati eventualne efekte koji se mogu očekivati od politike kursa i politike deviznih intervencija. Naime, samo deo transakcija koji se na međubankarskom deviznom tržištu zaključuje između banaka i između banaka i NBS dovodi do momentalne promene valutne strukture rezervi likvidnosti banaka. Veći deo ovih transakcija obavi se za potrebe klijenata, pa ne utiče na bilans komercijalnih banaka. Ipak, politika deviznog kursa i deviznih intervencija ima snažan indirektan uticaj na kreditno tržište.

Od političkih promena sa početka ovog milenijuma Republika Srbija se opredelila za politiku rukovođeno-fleksibilnog deviznog kursa. Ipak, način na koji se deviznim kursom rukovalo potvrđuje da se Narodna banka Srbije opredeljivala za različit stepen kontrole kursa. U periodu od 2000. godine do juna 2006. godine devizni kurs se formirao u ambijentu u kome je devizni kurs izabran kao intermedijarni target monetarne politike (nominalno sidro). To je istovremeno period vrlo niske likvidnosti na međubankarskom deviznom tržištu. U ovom periodu Narodna banka Srbije interveniše masovnim prodajama inostrane valute i to gotovo u kontinuitetu, i na taj način generiše dodatnu likvidnost na tržištu. *De facto* prelazak na targetiranje inflacije kao monetarnu strategiju doveo je i do promena u politici intervencija na deviznom tržištu. Zvanične intervencije postaju ređe, dolazi do klasterisanja intervencija u višednevnim periodima. Periodi intervenisanja se smenjuju, ali uz duge periode bez intervencija. Takođe, intervencije postaju i izbalansirane. Za razliku od prethodnog, u ovom periodu NBS interveniše i otkupom referentne valute.

Imajući u vidu funkciju reakcije NBS možemo zaključiti da monetarna vlast sledi ciljeve i politiku proklamovanu u zvaničnim dokumentima (NBS, 2008). Ona interveniše kako bi sprečila prevelike dnevne oscilacije vrednosti domaće valute prema ključnoj referentnoj valuti, ali pokazuje i brigu za kretanje kursa u srednjem roku, delujući uglavnom u pravcu suzbijanja trenda depresijacije domaće valute.

U poslednjih nekoliko godina direktne intervencije Narodne banke Srbije na deviznom tržištu postaju sve više opredeljene očuvanjem (makro)finansijske stabilnosti, što je naravno legitiman cilj NBS, jasno naveden u osnovnom dokumentu u kome je usvojena monetarna strategija. Naime, mera u kojoj je prisutan problem valutne supstitucije, otežava tolerisanje snažnih trendova depresijacije domaće valute. Depresijacija domaće valute uvećava nivo zaduženosti korisnika kredita, s obzirom da je glavnina kredita na domaćem tržištu odobrena u stranoj valuti, ili indeksirana stranom valutom³. Ovakve tendencije iscrpljuju potencijal zaduživanja korisnika kredita, i povećavaju rizik pojave krize solventnosti u bankarskom sektoru.

Reafirmacija lokalne valute, odnosno, pokušaji da se umanja stepen valutne supstitucije, kroz poreske podsticaje, favorizovan tretman obaveza i plasmana u domaćoj valuti kako u politici obaveze rezerve, tako i u politici kategorizacije plasmana, nisu urodili plodom. Valutna struktura instrumenata javnog duga takođe ukazuje da je i dalje prisutan otklon tržišnih transaktora od dinarski denominovanih instrumenata javnog duga, posebno kada su u pitanju duži rokovi. Ovakva dešavanja potvrđuju pravilnost uočenu u državama sa srodnim ekonomskim problemima (Kraft and Jankov, 2005).

Kreditna aktivnost i sektor inostranstva

Promena je uočljiva i u prirodi finansijskih odnosa bankarskog sektora sa sektorom inostranstva. Uticaj ovog sektora izražen je preko pozicije neto obaveze prema inostranstvu, ali i izdvojeno za pozicije potraživanja i obaveze prema inostranstvu. U bankarskim sistemima kao što je bankarski sistem Srbije, potraživanja uglavnom nastaju po osnovu stanja na novčanim računima domaćih banaka kod inostranih banaka (devizne rezerve banaka), dok se glavnina pozicije obaveze odnosi na kredite koje domaće banke koriste kod nerezidenata, najčešće banaka članica iste

³ Po stanju na kraju drugog kvartala 2014. godine 70% kreditnih potraživanja banaka bilo je u deviznom znaku. Od ovog iznosa u evru je bilo odobreno ili indeksirano čak 86.4% deviznih kredita (NBS, 2014a). Dinar je još izraženije potisnut kao valuta štednje. Naime, krajem 2014. godine preko 96% štednje bilo je položeno u stranim valutama (NBS, 2014b).

finansijske grupacije. Doprinos neto obaveza bankarskog sektora prema inostranstvu postaje čak i negativan u 2012. i 2013. godini (zbog apsolutnog pada vrednosti ove pozicije). Manji značaj finansijskih tokova sa sektorom inostranstva može ukazivati na jenjavanje pozitivnih stimulusa za priliv spekulativnog kapitala i intenziviranje onih faktora koji destimulativno deluju na interes stranog kreditnog kapitala za ulazak na domaće tržište. U faktore iz prve grupe možemo ubrojiti sužavanje otvorenog kamatnog dispariteta, usled pada domaćih (kreditnih) kamatnih stopa (doduše u tandemu sa depozitnim kamatnim stopama), dok u faktore iz druge grupe najznačajniju ulogu igra pad kvaliteta kreditnih potraživanja prema privatnom sektoru. Naime, zbog pada repo stope, prinosa na državne hartije od vrednosti i kreditnih kamatnih stopa⁴ sužava se međunarodni kamatni disparitet, koji je redovno otvoren u korist kamatnih stopa na lokalnom kreditnom tržištu, koje tada postaje manje atraktivno za priliv stranog kreditnog kapitala. Istovremeni pad kvaliteta kreditnog portfelja domaćih banaka, odnosno zaoštavanje problema ugrožene naplativosti potraživanja⁵ na lokalnom kreditnom tržištu, smanjuje nivo prinosa korigovanog za rizik na koji strani kreditni kapital može računati na lokalnom tržištu.

PREDLOZI MERA EKONOMSKE POLITIKE

Predlog mera ekonomske politike daćemo izdvojeno za aktivnosti koje bi trebalo da dovedu do oživljavanja legitimne kreditne tražnje i oživljavanja kreditne ponude.

Stimulisanje kreditne tražnje

Ubrzano restrukturiranje privrede dovelo bi do oživljavanja legitimne kreditne tražnje, jer bi bile uklonjene ekonomske jedinice koje otežavaju rekreiranje kreditnog potencijala, i stimulisan ulazak novih ekonomskih jedinica na tržište

⁴ Kamatne stope na kredite zahvatio je trend pada koji se nastavlja već petu godinu za redom. Po podacima Narodne banke Srbije (NBS, 2014b), prosečna kamatna stopa na kredite stanovništvu odobrene ili indeksirane u evrima krajem 2014. godine iznosila je 6.93% (nefinansijskim pravnim licima 4.93%), za razliku od kraja 2010. godine kada je iznosila 8.28%, odnosno 8.26% (za nefinansijska pravna lica). Sličan trend zahvatio je i depozitne kamatne stope. U decembru 2014. godine kamatna stopa na depozite stanovništva u evrima oročene na godinu dana prosečno je iznosila 1.41% (tri godine ranije iznosila je 4.69%).

⁵ Učešće zajmova sa ugroženom naplativošću (Non-performing loans, NPL) u ukupnim zajmovima, naraslo je sa 16.9% krajem 2010. godine, na čitavih 23% polovinom 2014. godine (NBS, 2014a).

(prestaje potreba za zaštitom tržišta). Napominjemo da analiza sprovedena na bazi podataka iz konsolidovanog bilansa bankarskog sektora (bez centralne banke) potcenjuje stepen oscilacija ključnih kreditnih agregata, pre svega jer je bazirana na stanju aktivnih, tj. neotplaćenih kredita, a ne na bazi novoodobrenih kreditnih plasmana. Odnos između ove dve veličine je odnos između ukupne i marginalne veličine, pa bi podaci o novoodobrenim kreditima jasnije ukazali na dinamiku kreditne aktivnosti. Teškoće u naplati odobrenih plasmana zamagljuje sliku sve dok se ovi plasmani vode u poslovnim knjigama banaka. Zbog toga je uvid u promene kvaliteta kreditnog portfelja važna dodatna informacija čak i kada se sudi o obimu kreditne aktivnosti.

Postoje i manje direktne veze između nerestrukturanog sektora privrede i funkcionisanja kreditnog tržišta. Nerestrukturirana javna preduzeća su, po pravilu, glavni generatori nelikvidnosti u sektoru privrede, pa opstanak ovakvih sistema guši razvoj reprodukciono povezanih ekonomskih jedinica, smanjujući njihov kapacitet zaduživanja. Na sličan način deluje i tolerisanje monopolskih (i oligopolskih) pozicija izvesnih subjekata na robnim tržištima. Kao poseban faktor mogli bi izdvojiti neefikasnost poreske administracije u ubiranju fiskalnih prihoda, odnosno privilegovan tretman izvesnih subjekata, jer na taj način dolazi do prebacivanja fiskalnog tereta na ostatak privrede. Rešavanjem ovih problema aktivirala bi se legitimna kreditna tražnja vitalnog dela privrede.

Stimulisanje kreditne ponude

U nivou mera usmerenih na oživljavanje kreditne ponude, potencijalno korisne bi bile mere kojima se afirmišu tržišni mehanizmi u alokaciji kredita, pre svega oštrije pristup kontrolnih tela u nadzoru kreditne aktivnosti banaka, ali i sužavanje uloge parabankarskih kreditnih organizacija u javnom vlasništvu.

Banke u državnom vlasništvu i kreditna aktivnost

Nedavna dešavanja kod grupe banaka u vlasništvu države⁶ potvrđuju pravilnost jasno dokumentovanu u brojnim empirijskim istraživanjima da banke u javnom vlasništvu nisu sklone konzervativnoj kreditnoj politici, i zbog toga se kod ovih banaka koncentrišu loši plasmani (Megginson, 2005). Banke kod kojih su se iz ovih razloga izrazili problemi loših plasmana treba restrukturirati, prodati ili ukloniti sa

⁶ Počev od 2013. godine banke u državnom vlasništvu izveštavaju o značajnim gubicima. Ubrzo Agrobanka i Razvojna banka Vojvodine dolaze pod stečaj. Zbog insajderskih plasmana slična sudbina je zadesila i privatnu Univerzal banku.

tržišta. Kombinacijom ovih mera suzio bi se i prostor za privredni etatizam, koji se preko svih ovih mehanizama nepovoljno ispoljava na aktivnost privatnog sektora.

Neadekvatna kreditna politika, međutim, nije karakteristika samo banaka u državnom vlasništvu. Iako su motivi različiti, i kod banaka u vlasništvu privatnih lica dolazi do krupnih poslovnih promašaja, pre svega zbog koncentracije insajderskih plasmana. Odredbe o ograničenju insajderskih plasmana vešto se zaobilaze kroz vlasničko i poslovno povezivanje subjekata. Kreditni se formalno usmeravaju nezavisnim subjektima, ali u cilju finansijske podrške insajderima. Međutim, oba problema se rešavaju striktnijom primenom bankarske regulative.

Parabankarske kreditne organizacije

U javnosti diskutovana ideja o reorganizaciji javne intervencije u oblasti kreditne ponude veoma često je dovodila do oprečnih stavova. Ipak, domaća iskustva u ovoj oblasti uglavnom su nepovoljna (Fondovi za razvoj). Ukoliko postoje javna sredstva koja bi se mogla usmeriti u kreditnu podršku sektorima i preduzećima čiji je pristup kreditnom tržištu najizrazitije ograničen (Marinković i Golubović, 2011) to treba učiniti kroz postojeću mrežu bankarskih organizacija, sa katalizatorskom ulogom javnih fondova i oslanjanjem na tržišne mehanizme u realizaciji.

Politika deviznog kursa

Nedavni događaji na globalnom deviznom tržištu ukazali su na zaokret monetarnih vlasti Evropske monetarne unije ka smanjenju stepena restriktivnosti monetarne politike, odnosno politike čvrstog deviznog kursa evra prema ključnim međunarodnim valutama. Evro beleži značajnu depresijaciju kako u odnosu na švajcarski franak tako i u odnosu na američki dolar.

Zbog činjenice da je evro ključna referentna valuta u nacionalnoj politici deviznog kursa, slabljenjem evra je otvoren prostor da se nacionalna monetarna politika relaksira bez negativnog uticaja na kurs dinara prema evru. U prethodnoj deceniji se od tradicionalnih instrumenata monetarne politike očekivalo da daju efekte i u oblasti očuvanja likvidnosti i solventnosti bankarskog sektora, kao i da pomognu u očuvanju makrofinansijske stabilnosti, što je bio preambiciozan zadatak.

U ovom pogledu preporuke bi se svele na smanjivanje intenziteta repo operacija (jer ulogu već preuzima tržište javnog duga), dalju relaksaciju politike obaveznih rezervi i smanjenje intenziteta intervencija na deviznom tržištu, koje bi na dalje trebalo voditi dominantno u cilju prevencije prevelikih dnevnih oscilacija kursa.

Dakle, predložemo promenu politike deviznog kursa u smislu fleksibilnije rukovođenog kursa, takve da se neutrališu podsticaji spekulativnom inostranom kapitalu. Usmeravanjem kursa pravilom „otvorenog pariteta kamatnih stopa“ kontrolisao bi se jednako štetan ulazak i izlazak spekulativnog kapitala na domaće bankarsko i tržište javnog duga.

ZAKLJUČAK

Višegodišnji period intenzivnog rasta kreditne aktivnosti u Republici Srbiji naglo je prekinut izbijanjem kombinovane valutne i bankarske krize likvidnosti, krajem 2008. godine. Period nakon krize karakteriše kratkotrajno oživljavanje kreditne aktivnosti, da bi odmah nakon toga lokalno kreditno tržište ušlo u fazu kreditne stagnacije i kontrakcije. Zbog prethodnog intenzivnog rasta, apsolutni pad kreditne aktivnosti dobija obeležje fenomena poznatog kao „naglo kočenje“ (*sudden stop*). Kontrakcija kreditne aktivnosti praćena je zaoštavanjem problema naplativnosti kreditnih plasmana.

Predlozi koje ovde činimo odnose se na afirmaciju kontrolne funkcije Narodne banke Republike Srbije, uklanjanje privrednog etatizma, podsticaj konkurenciji, restrukturiranje javnog sektora privrede, zaokret ka tržišnim mehanizmima intervencije u oblasti kreditne ponude, relaksaciju monetarne politike i rukovođenje deviznim kursom na bazi „pravila otvorenog pariteta kamatnih stopa“.

LITERATURA

1. Cottarelli, C., G. Dell’Ariccia and I. Vladkova–Hollar (2005) „Early Birds, Late Risers, and Sleeping Beauties: Bank Credit Growth to the Private Sector in Central and Eastern Europe and in the Balkans“, *Journal of Banking and Finance*, 29 (1): 83–104.
2. Djankov, S., C. McLiesh and A. Shleifer (2007) „Private Credit in 129 Countries“, *Journal of Financial Economics*, 84 (2): 299–329.
3. Kraft, E. and Lj. Jankov (2005) „Does Speed Kill? Lending Booms and their Consequences in Croatia“, *Journal of Banking and Finance*, 29 (1): 105–121.
4. Marinković, S. and O. Radović (2013) „External Determinants of Financial Development: A Causality Test“. In Srđan Marinković and Sylvie Rochhia (eds.) *Rethinking Europe after the Economic Crisis*, Faculty of Economics, Niš, pp. 141–162.

5. Marinković, S. (2015) „Managing the Financial Crisis: Credit Crunch and Response in Serbia“. In Margo Thomas and Vesna Bojicic-Dzelilovic (eds.) *Public Policy Making in the Western Balkans*, Springer Science+Business Media, Dordrecht, str. 171–196.
6. Marinković, S. i N. Golubović (2011) „Da li je Srbiji potrebna razvojna banka?“ *Ekonomika preduzeća*, 59 (3-4): 182–192.
7. Megginson, L. W. (2005) „The Economics of Bank Privatization“, *Journal of Banking and Finance*, 29 (8-9): 1931–1980.
8. Ministarstvo finansija (2014) Mesečni izveštaj, Republika Srbija, Ministarstvo finansija, Uprava za javni dug, januar (br. 22).
9. NBS (2014a) Bankarski sektor u Srbiji: Izveštaj za II tromesečje 2014. godine, Narodna banka Srbije, Sektor za kontrolu poslovanja banaka.
10. NBS (2014b) Statistički bilten, Narodna banka Srbije, Beograd, decembar.
11. NBS (2008) Memorandum Narodne banke Srbije o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji. Narodna banka Srbije. http://www.nbs.rs/internet/latinica/30/memorandum_monetarna_strategija_122008.pdf. Pristup 15. avgust 2012.

SUMMARY

DYSFUNCTIONS IN CREDIT MARKET OF REPUBLIC OF SERBIA: DIAGNOSIS AND PROPOSED POLICY

Credit market is a mechanism of paramount importance for financing the growth of economies with under-developed securities markets. Dysfunctions of the credit market jeopardize financing of projects that have positive net present value, slowing down economy growth. An important tendency on the local credit market is newly detected trend of contraction of bank credit to private sector. In 2013, it is for the first time recorded negative annual growth rate of bank credit to private sector. Previously, it was the case only in the last quarter of 2008. Anyway, despite of negative tendencies, that year finished with positive growth. In this paper we analyze causes of credit contraction, with special attention to “crowding out” effect, effects of monetary policy, foreign exchange intervention policy, and shift in the position of local banking industry toward non-residents. In the paper we also explore a set of measures and policies that could possibly lead to strengthening of the role of credit market, discussing both measures that could tackle credit supply and credit demand.

Key words: credit market, official forex intervention, crowding out effect, credit crunch, foreign capital inflow

POGLAVLJE 3

UTICAJ KREDITNOG RIZIKA NA EKONOMSKI OPORAVAK EU: POUKE ZA SRBIJU

Vlastimir Vuković¹

Apstrakt

Rastući kreditni rizik je jedno od najizrazitijih obeležja makroekonomske kontrakcije, sa snažnim povratnim uticajem na brzinu i trajnost oporavka. Priroda kreditnog rizika jasno se pokazala tokom Velike recesije (2007-2009), koja u mnogim zemljama EU nije okončana 2009, dok u nekim još uvek istrajava. Ispitivanje uticaja kreditnog rizika na ekonomski oporavak EU posebno je značajno za Srbiju, čije je privreda najtešnje povezana sa zemljama-članicama u širem okruženju. Veze nisu samo spoljnotrgovinske i finansijske – brojne ovdašnje firme i čitavi sektori, uključujući bankarstvo, nalaze se u potpunom ili većinskom vlasništvu evropskih kompanija i banaka. Utoliko je iskustvo ovih zemalja u suočavanju sa kreditnim rizikom značajnije za domaću ekonomsku politiku. Sadržaj ovog rada je prilagođen postavljenom cilju: nakon uvoda (1), analizirani su značaj i merenje kreditnog rizika (2), zatim kreditni rizik u zemljama EU (3), međuzavisnost kreditnog rizika i ekonomskog oporavka (4) i pouke za Srbiju (5), dok su ključni nalazi i preporuke sažeti u zaključku (6).

Ključne reči: kreditni rizik, recesija, ekonomski oporavak, EU, Srbija.

UVOD

Propagacija kreditnog rizika tokom poslednje Velike recesije nije predstavljala iznenađenje. Neočekivana je bila njena brzina, razmere prelivanja efekata kreditnog rizika na realni sektor i reverzibilni uticaj na bankarski sektor. Upravo je kreditni rizik pokazao međuzavisnost realnog i finansijskog sektora. Kriza javnih dugova, nastala nakon kolosalne finansijske podrške posrnulom bankarskom

¹ Dr Vlastimir Vuković, viši naučni saradnik, Visoka turistička skola u Beogradu, email: vlastimirv@visokaturisticka.edu.rs

sektoru, samo je dodatno pojačala ovaj rizik. Kolaps kreditnog tržišta, koji je izuzetno ekspanzivnom monetarnom politikom preobraćen u višegodišnje sporo oživljavanje, pogodio je sve sektore. Negativni efekti povratne sprege neposredno su uticali na dinamiku ekonomskog oporavka, posebno u zemljama EU, od kojih su mnoge bile pogođene produženom recesijom sa duplim dnom.

Uprkos sličnim antirecesionim merama ekonomske politike u ovim zemljama, ostvareni su različiti rezultati. Otuda su iskustva članica EU u suočavanju sa recesijom, pre svega zemalja u tranziciji i zemalja ophrvanih javnim dugovima, dragocena za ekonomsku politiku Srbije. Naročito su važne pouke za ublažavanje kreditnog rizika i njegovog negativnog uticaja na izlazak iz kontrakcione faze poslovnog ciklusa. Pošto se od druge polovine 2014. godine u evropskoj javnosti apostrofira uspeh Irske u rešavanju ovih problema,² iskustvu ove zemlje posvećena je posebna pažnja i u ovom radu.

Struktura ovog rada odražava potrebu za identifikacijom uspešnih i primenljivih iskustava u suočavanju sa kreditnim rizikom tokom recesije: prethodno su analizirani značaj i merenje kreditnog rizika (2), zatim kreditni rizik u zemljama EU (3) i međuzavisnost kreditnog rizika i ekonomskog oporavka (4). Izdvojeno su sistematizovane pouke za Srbiju (5), kao i ključni nalazi i preporuke u zaključku (6).

ZNAČAJ I MERENJE KREDITNOG RIZIKA

Kreditni rizik predstavlja jednu od najvećih pretnji bankarskom sektoru, pored rizika likvidnosti i tržišnog rizika. Međutim, posledice visokog kreditnog rizika su teže i dugotrajnije, što jasno pokazuje poređenje promena nivoa ovih rizika nakon izbijanja Velike recesije. Prelivanje kreditnog rizika na realni sektor i negativni efekti povratne sprege ugrožavaju ukupnu ekonomiju, pretvarajući ovaj rizik u sistemski (Vuković – Domazet, 2013).

Procikličnost kreditnog rizika proizilazi iz njegove korelacione i kauzalne veze sa poslovnim ciklusima. Rastući kreditni rizik zbog toga spada među ključne indikatore nastupajuće recesije. Postepeni rast kreditnog rizika neumitno postaje eksplozivan od trenutka tržišnog kolapsa, što je postalo očigledno 1929, na početku Velike depresije. Nemogućnost naplate značajnog dela kredita izaziva

² U Dublinu je 19. januara ove godine održano i posebno savetovanje pod nazivom *Ireland - Lessons from its Recovery from the Bank-Sovereign Loop*, koje su organizovali Central Bank of Ireland, Center for Economic Policy Research i International Monetary Fund.

nepoverenje banaka prema svim zajmotražiocima, uključujući druge banke. Opšte nepoverenje dramatično otežava finansijsko posredovanje, ugrožavajući ne samo likvidnost, već i elementarno funkcionisanje realnog sektora. Iskustvo je pokazalo da se ovakva blokada može otklanjati samo spoljnom intervencijom nadležnih institucija, a da je za predupređivanje ekspanzije kreditnog rizika neophodna odgovarajuća regulativa.

Najvažnija mera za predupređivanje budućih bankarskih kriza i jedno od najvećih nasleđa Nju dila - razdvajanje komercijalnog i investicionog bankarstva – bitno je smanjila opasnost od eskalacije kreditnog rizika. Ukidanjem ove „stare“ podele u procesu trijumfalne deregulacije stvoreni su ključni uslovi za ponovno izbijanje „velike“ finansijske i ekonomske krize globalnih razmera. Inovativna rešenja u ugovorima o kapitalu Bazel I i Bazel II, kojima je regulatorni kapital banaka minimiziran, dodatno su doprinela euforiji finansijskih tržišta. Erupcija kreditnog rizika usledila je od trenutka kolapsa najvećeg svetskog tržišta nekretnina i hipotekarnih hartija. Na taj način je virus krize prenet na čitav svet. Usledile su državne intervencije ekstremnih razmera, najekspanzivija monetarna politika u istoriji, rigorozniji Bazel III i nova Makroprudencijalna regulativa. Ipak, izuzetan arsenal mera i sredstava nije vidnije umanjio nivo kreditnog rizika, zabeležen na vrhuncu krize, tačnije – recesionom dnu.

Termin rizik se po svom značenju odnosi na moguće probleme u budućnosti. Zbog toga su stariji istraživači naglašavali distinkciju između evidentiranog / prošlog (*retrospective*) i potencijalnog / budućeg (*prospective*) kreditnog rizika, koji fokusira mogućnost incidentnih kreditnih problema u budućnosti (Fiedler, 1971). Proizilazi da bez analize promena kreditnog rizika u prošlosti nije moguće pouzdanije utvrditi budući rizik. Prema ovim istraživanjima, vršenim u okviru NBER (National Bureau for Economic Research), kreditni rizik je osetljiv na promene u dohocima, (ne)zaposlenosti, cenama i sl., jednom rečju – na oscilacije poslovnih ciklusa (Isto). S druge strane, promene kreditnog rizika i kreditnih performansi povratno utiču na ciklične fluktuacije poslovnih aktivnosti i same uslove poslovanja. Pri tome se razlikuju privatni ili interni troškovi kreditnih problema od društvenih ili eksternih troškova, gde je na prvom mestu opadanje autputa i zaposlenosti (Isto).

Velika vremenska distanca u odnosu na 1930-te godine i rašireno ubeđenje da su velike krize zauvek savladane, naveli su savremene istraživače da zanemare rezultate nekadašnjih istraživanja. Uoči same erupcije kreditnog rizika objavljen je rad u *Journal of Financial Stability*, čiji autor naglašava da njegov *teorijski model i empirijska studija pokazuju da deregulacija poboljšava kvalitet kredita i smanjuje*

kreditni rizik zahvaljujući, pre svega, boljem skriningu zajmotražilaca i većoj međubankarskoj konkurenciji, praćenju snižavanjem kamatne marže (Chen, 2007)? Iste godine je objavljeno i istraživanje grupe autora u okviru NBER, koji dokazuju pozitivan uticaj finansijskog inženjeringa, jer korišćenjem instrumenata kao što su kreditni derivati, omogućava aktivni menadžment kreditnog portfolija, kojim se kupuje i prodaje kreditni rizik (ili kreditna zaštita) između sektora i zemalja (Pesaran et al, 2007). Tako se neposredno pre eksplozije loših kredita činilo da je kreditni rizik zauvek pobeđen.

Eskalacija kreditnih problema na početku krize predstavljala je iznenađenje za sve istraživače koji su u pristupu merenju kreditnog rizika posvećivali malu pažnju, najmanje eksplicitnu, poslovnim ciklusima (Lowe, 2002). Isto važi i za sva regulatorna tela, uključujući centralne banke. Pokazalo se da su standardne mere, počev od kreditnog rejtinga, nepouzdanе i zavaravajuće, pošto su mnogi kreditni derivati sa rejtingom AAA preko noći postajali bezvredni, baš kao i krediti iz kojih su izvedeni! Modeli kreditnog rizika takođe nisu ništa najavljivali, jer su njihovi ključni parametri najčešće simulirani nezavisno od makroekonomskog okruženja (Isto).

Uticaj kreditnog rizika na ekonomski oporavak, čemu je posvećen ovaj rad, iziskuje uvođenje odgovarajućih sektorskih, makroekonomskih i kombinovanih pokazatelja u istraživanje. Na prvom mestu je odnos bankarskih kredita prema BDP (Total loans-to-GDP)³, odnosno finansijska produbljenost. Zbog toga je BCBS (Basel Committee on Banking Supervision) izdvojio jaz u ovom odnosu kao najbolju varijablu za operacionalizaciju anticiklične kapitalne zaštite (BCBS, 2010).⁴ Pored finansijske produbljenosti, koristi se udeo problematičnih kredita u ukupnim kreditima bankarskog sektora (NPL-to-Total loans), zatim pokrivenost problematičnih kredita (NPL coverage), odnos kapitala prema aktivni banaka (Leverage) i pokazatelj sektorske likvidnosti (liquidity ratio).

Veliki propust dosadašnje međunarodne regulative u pristupu kreditnom riziku bilo je tretiranje kredita kao jedine problematične aktive banaka, za razliku od hartija od vrednosti (HoV) i sličnih oblika aktive. Naravno, praksa je pokazivala da su krediti ipak sigurniji od većine HoV, uključujući i one kolateralizovane. Ova

³ Najvažniji pokazatelji su navedeni i u engleskom originalu zbog lakše orijentacije u korišćenim datotekama Svetske banke i MMF-a.

⁴ *The credit-to-GDP gap* ($GAPt = RATIOt - TRENDt$). Ostali korisni pokazatelji su cene razne aktive, izveštaji o kreditnim uslovima, rast realnog BDP, dostupnost dugovnih hartija nefinansijskim entitetima i dr. (BCBS, 2010).

greška se tek sada ispravlja predloženim uvođenjem pokazatelja neto problematične aktive (*net non-performing assets – Net NPA ratio*), koja pored neto NPL (umanjenih za ispravke) obuhvata neto problematične dugovne hartije, neto problematične depozite i neto problematičnu ostalu kamatonosnu aktivu (BCBS, Decembar 2014). Sektorskih podataka o neto NPA još uvek nema, ali su za ovo istraživanje relevantni agregatni podaci o NPL, jer u EU bankarski krediti čine približno 85% ukupnog eksternog finansiranja privatnog sektora (European Parliament, 2011) i najvažniji deo aktive banaka (EBF, 2013).

Sektorski NPL racio pokazuje kvalitet aktive svih banaka, a njegovo pogoršanje signalizira probleme u ovom sektoru, gubitke i likvidacije. Međutim, stvarni uticaj ovog pokazatelja na bankarski i finansijski sektor u celini, kao i na i realni sektor, zavisi od razvijenosti bankarske intermedijacije. U tranzicionim zemljama EU, sa manje razvijenim bankarstvom, NPL racio nije tako značajan indikator problema nefinansijskih firmi, za razliku od razvijenih zemalja – članica.

Jedno od ređih istraživanja uticaja problematičnih kredita na razvijene ekonomije pokazalo je da NPL imaju centralnu ulogu u kreditnim frikcijama i negativnim makroekonomskim performansama, jer pojačavaju rizik finansijske nestabilnosti (Nkusu, 2011). Uticaj agregatnih NPL, kao izraza ispoljenog kreditnog rizika, određen je njihovim udelom u aktivni bankarskog sektora i odnosom ukupnih kredita prema BDP-u, koji se izuzetno razlikuju od zemlje do zemlje.

Sintetizom indikatora problematičnih kredita (1) i finansijske produbljenosti (2), može se izvesti jedan obuhvatni pokazatelj:

$$NPL / \text{Ukupni krediti (1)} \times \text{Ukupni krediti} / BDP (2) = NPL / BDP.$$

Prema izvornim nazivima indikatora, datim u *Financial soundness indicators* (WB&IMF), to je *NPL/GDP*, odnosno:

$$NPL / \text{Total loans (1)} \times \text{Total loans} / GDP (2) = NPL / GDP.$$

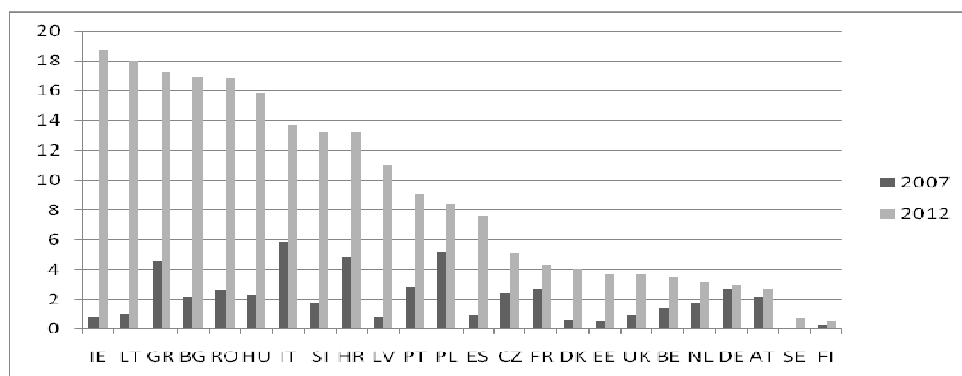
Izvedeni indikator pokazuje opterećenost agregatnog outputa problematičnim kreditima, odnosno njihov uticaj na ukupnu ekonomiju. Zbog toga se može tretirati i kao pokazatelj makroekonomske zaraze (Vuković – Domazet, 2013). U vreme recesije ovaj racio je dragocen pokazatelj dubine krize, s jedne, i uticaja NPLs na ekonomski oporavak, s druge strane. Ovakve izuzetne performanse nisu samo rezultat napred prikazane sinteze dva ključna indikatora za analizu kreditnog rizika. Primarno je što NPL sažimaju uticaje svih faktora koji utiču na *finansijsku*

stabilnost – promena opšteg nivoa cena, kamatnih stopa, deviznih kurseva, cena hartija od vrednosti, nekretnina i druge aktive (bez obzira da li se radi o kolateralu ili ne), a naročito na *poslovni ciklus* – kretanje agregatne i tržišne tražnje, stopa nezaposlenosti, neto izvoz i dr.

KREDITNI RIZIK U ZEMLJAMA EU

Ispitivanje uticaja kreditnog rizika na ekonomski oporavak zemalja EU u ovom radu polazi od tri napred izdvojena pokazatelja. Prvi je NPL ratio, pošto on presudno utiče na očekivanja i ponašanje banaka u pogledu kreditnog rizika.

Grafikon 1. NPL banaka u odnosu na ukupne kredite (%)



Izvor: World Bank / Data / Financial sector & IMF / GFSR / FSITables / April 2014.

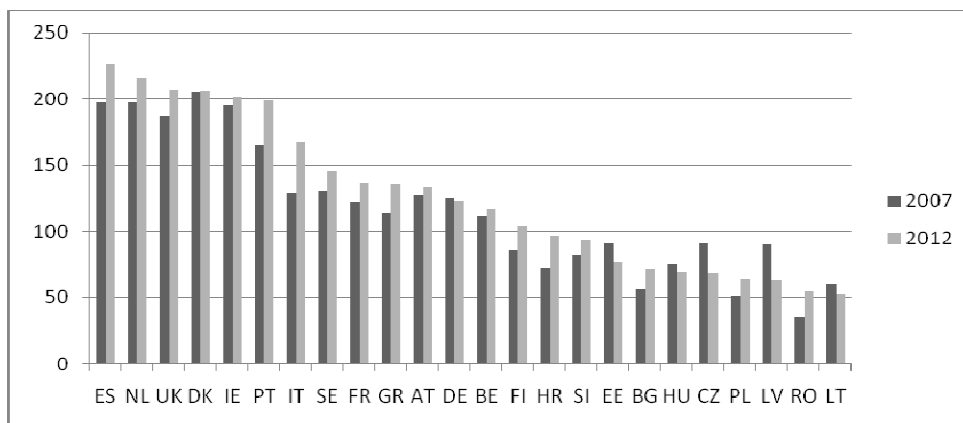
Napomena: U ovom radu analizirani su podaci za 24 članice EU (Slovačka je izostavljena zbog nepotpunih podataka, a Luksemburg, Malta i Kipar zbog preglednosti analize).

Grafikon 1 jasno ukazuje na dva obeležja: prvo, da je u svim zemljama udeo problematičnih kredita višestruko uvećan u periodu 2007-2012, i drugo, da zemlje u krizi, kao što su Italija i Portugal imaju niži NPL ratio od nekih drugih zemalja – članica, a Španija čak ispod EU proseka! Ovakva ekspanzija kreditnih problema očigledno je izazvana fluktuacijama poslovnog ciklusa – ubrzanim rastom kredita u fazi prosperiteta i kolapsom u fazi recesije.⁵ Međutim, ovaj pokazatelj ne može potpuniye da objasni recesiju i ekonomski oporavak u pomenutim zemljama.

⁵ Iste nalaze pružaju mnoga istraživanja, vršena nakon izbijanja Velike recesije. Primera radi: Nkusu (2011), Beck et al, (2013), Pool et al, (2014).

Deo objašnjenja pruža finansijska produbljenost, tj. ukupni krediti u odnosu na BDP (Grafikon 2). Na prvom mestu je Španija, dok su Irska i Portugalija u vrhu sa oko 200%. Takođe se može primetiti da su članice EU podeljene na dve grupe. Prvu čine stare članice sa finansijskom produbljenošću između 104% (Finska) i 226% (Španija), a drugu zemlje CESEE u rasponu od 52% (Letonija) do 96% (Hrvatska). Pri tome neke razvijene zemlje, kao što su Nemačka, Belgija i Finska, imaju niži odnos kredita prema BDP-u od EU-24 proseka (123%).

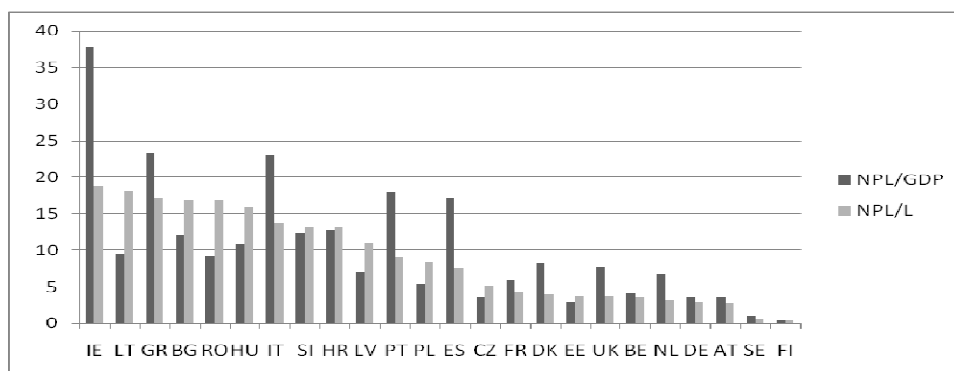
Grafikon 2. Finansijska produbljenost / odnos ukupnih kredita i BDP (%)



Izvor: World Bank /Data / Financial sector (2014).

Razmere problema sa kojima se suočavaju zemlje koje su najteže pogođene recesijom rasvetljava obuhvatni pokazatelj NPL/BDP u narednom grafikonu.

Grafikon 3. NPL/BDP i NPL/ukupni krediti (%) – 2012



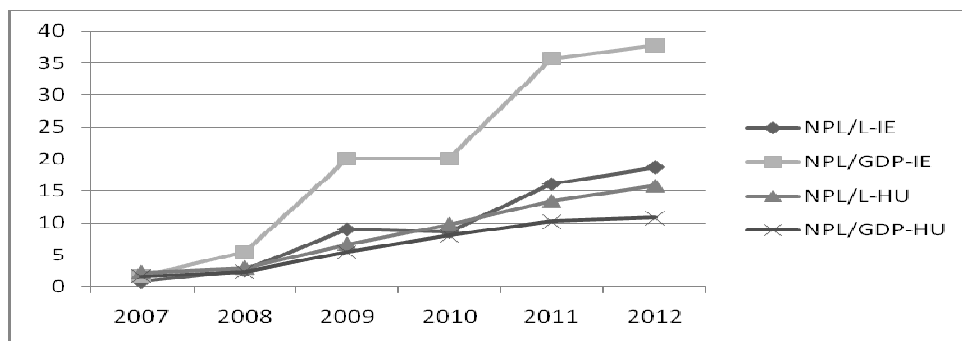
Izvor: World Bank /Data / Financial sector (2014).

Pet zemalja sa najvećim iznosom NPL u procentima BDP-a upravo su one članice EU koje su najviše pogođene recesijom: Irska (37,8%), Grčka (23,3%), Italija (23%), Portugalija (17,9%) i Španija (17%). Narednu grupu zemalja predvode Hrvatska (12,7%), Slovenija (12,3%) i Mađarska (10,8%), dok je za sve ostale zemlje ovaj indikator jednocifren.

Prosek za EU-24 dostigao je 10,2%, što je petostruko više nego 2007 (2,1%)! Ponderisani prosek je niži, jer zemlje sa najvećim problemima imaju znatno manji udeo u agregatnoj proizvodnji Unije, ali je i on višestruko uvećan tokom recesije.⁶ Međutim, za ovu analizu je pogodniji aritmetički prosek, pošto jasnije osvetljava probleme slabijih ekonomija.

Nepotpunost zaključivanja na osnovu NPL racia u odnosu na NPL/BDP indikator može se još bolje uočiti bilateralnim poređenjem (Grafikon 4).

Grafikon 4. NPL/BDP i NPL/ukupni krediti (%) u Irskoj i Mađarskoj



Izvor: World Bank /Data / Financial sector (2014).

NPL pokazatelji za Irsku i Mađarsku ne razlikuju se značajnije (18,7% prema 15,8% u 2012), što upućuje na zaključak da su posledice po ukupnu ekonomiju ovih zemalja slične? Međutim, velike razlike u finansijskoj produbljenosti uzrokuju ogroman raspon negativnih makroekonomskih efekata, jer je NPL/BDP indikator za Irsku 37,8%, a za Mađarsku 10,8%, nešto iznad proseka (10,2%).

⁶ Poređenja NPL/BDP racia za 2007. i 2012. pokazuje rast u svim razvijenim zemljama EU (u Danskoj sa 1,2% na 8,3%, Velikoj Britaniji sa 1,7% na 7,7%, Holandiji sa 2,2% na 6,7%, Francuskoj sa 3,3% na 5,9%, Belgiji sa 1,6% na 4,1%, Austriji sa 2,8% na 3,6% i Nemačkoj sa 3,4% na 3,6%, Švedskoj sa 0,1% na 1% i Finskoj sa 0,3% na 0,5%).

Stepen kreditnog rizika ispoljen u najugroženijim ekonomijama EU (Grčka, Irska, Portugalija, Španija i Italija - GIPEI) može se prikazati u poređenju sa prosekom EU-24 (Tabela 1).

Tabela 1. NPL racio EU-24 i GIPEI (%)

Godina	EU-24	GIPEI
2007.	2,1	3,0
2008.	2,9	4,1
2009.	6,0	7,0
2010.	7,2	7,8
2011.	8,1	11,1
2012.	8,9	13,2

Izvor: World Bank/Data/Financial sector (2014).

Indikativno je da se udeo NPL u ukupnim kreditima nije bitno razlikovao do kraja 2010, odnosno do izbivanja krize javnih dugova. Neposredne veze nema, jer ukupni krediti obuhvataju zajmove privatnog sektora (kompanija i domaćinstava), ali je posredni uticaj očigledno bio snažan. Međutim, čak i raspon između 13,2% i 8,9% još uvek nije signalizirao dodatne ekonomske probleme.⁷ Makroekonomske posledice ispoljenog kreditnog rizika pokazivao je odnos NPL i BDP (Tabela 2).

Tabela 2. NPL/BDP za EU-24 i GIPEI (%)

Godina	EU-24	GIPEI
2007.	2,1	4,1
2008.	3,2	6,4
2009.	6,9	12,2
2010.	8,2	14,6
2011.	9,6	21,1
2012.	10,2	23,8

Izvor: World Bank/Data/Financial sector (2014).

Indikator NPL/BDP za 2009. već je upućivao na produženu recesiju u ovim zemljama, dok je nakon 2011. alarmirao uzbunu. U tranzicionim zemljama - članicama sa najvećim udelom NPL situacija je bila drugačija – uprkos brzom rastu indikatora, koji je za ovu grupu (preko 16%) gotovo dvostruko nadmašio proseku EU

⁷ Prosek za EU-24 neznatno se razlikovao od EU-28 proseka - 8,8% (IMF, 2014).

na kraju 2012, makroekonomske posledice bile su znatno blaže. Jednostavno, zbog slabije bankarske intermedijacije uticaj NPL na BDP oscilirao je oko EU proseka, a u nekim tranzicionim zemljama bio je čak daleko niži (2,9% u Estoniji, 3,5% u Češkoj, 5,4% u Poljskoj i 6,9% u Litvaniji).

Proizilazi da je ekstremni rast problematičnih kredita tokom recesije (Grafikon 1) ugrozio bankarske sektore svih zemalja čiji su NPL indikatori premašivali inače visoki prosek EU (8,8% u 2012). Rast ovog pokazatelja nije zaustavljen ni 2013. (IMF, 2014), uprkos širokoj upotrebi nestandardnih monetarnih mera i implementaciji nove makroprudencijalne politike u pogledu leveridža (kapitalna adekvatnosti) i pokrivanja NPL. Skorašnja istraživanja ukazuju da čak i rezervacije za pokriće gubitaka zbog nenaplaćenih kredita deluju prociklično (Pool et al, 2014). Naravno, to ne znači da ih treba redukovati, već da makroprudencijalne mere mogu biti samo *deo odgovora* u suočavanju sa krizom bankarskog sektora (Borio, 2014). U svim zemljama EU takođe su poboljšani racio likvidnosti i leveridž (kapitalna adekvatnost) banaka, ali to nije umanjilo kreditni rizik.

Makroekonomske posledice visokog kreditnog rizika najteže su pogodile one zemlje koje su imale kombinaciju natprosečne finansijske produbljenosti i visokog udela NPL - Grčku, Irsku, Portugaliju, Španiju i Italiju. Na taj način se pokazalo da je saniranje posledica prekomernog rasta aktive banaka teško i dugotrajno (Schoenmaker, 2015). Za tranzicione zemlje – članice upravo je slabije posredovanje banaka (Vuković, 2011) bilo olakšavajuća okolnost u sučeljavanju sa udarima recesije.

MEĐUZAVISNOST KREDITNOG RIZIKA I EKONOMSKOG OPORAVKA

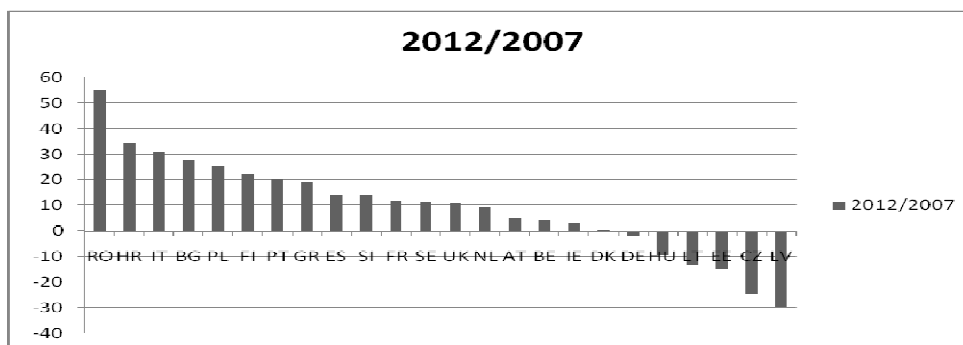
Kanali uticaja kreditnog rizika na ekonomski oporavak su brojni i isprepletani. Najvažniji su smanjivanje kreditnih aktivnosti banaka, otežan pristup izvorima finansiranja, posebno pooštavanje kreditnih standarda, visoke premije rizika koje održavaju kamatne stope na visokom nivou, znatno iznad referentnih stopa centralnih banaka, pogoršavanje likvidnosti kompanija i domaćinstava, otežano investiranje i kreditiranje kupaca. Svi efekti su negativni i sumarno se ispoljavaju kao neefikasna finansijska intermedijacija, koja neposredno otežava uslove poslovanja, smanjuje agregatnu tražnju i produbljuje kontrakciju agregatne proizvodnje.

Posledice straha od kreditnog rizika najprimetnije su u zemljama tzv. Evro periferije - usporavanje rasta i opadanje bankarskih kredita privatnom sektoru i

smanjivanje njihovog učešća u aktivi banaka u korist državnih obveznica (Buttiglione et al, 2014). Upravo ove zemlje, koje su u prethodnom odeljku izdvojene pomoću NPL/BDP indikatora, još uvek nisu dostigle nivo BDP-a iz prvog kvartala 2008 (Isto). U većini ostalih zemalja krediti kompanijama i domaćinstvima su stagnerali ili minimalno rasli. Naravno, to ne znači da nije ostvaren određen ekonomski oporavak, već da on nije praćen rastućim kreditiranjem. Zbog toga se ovakvi slučajevi u trajanju od dve ili tri godine nazivaju beskreditnim oporavkom (Bijsterbosch & Dahlhaus, 2011).

Doprinos kredita ekonomskom oporavku ilustruje naredni grafikon, koji pokazuje promene odnosa kredita prema BDP tokom recesije.

Grafikon 5. Kumulativni rast ukupnih kredita prema BDP (%)



Izvor: World Bank /Data / Financial sector (2014).

Tokom recesije je odnos kredita i BDP (financijska produbljenost) vidnije povećan uglavnom u tranzicionim zemljama, dok su u ostalim zemljama zabeležene neznatne ili negativne godišnje stope rasta. Indikativno je smanjivanje finansijske produbljenosti u Nemačkoj i Češkoj, dok je u zemljama Baltika bilo očekivano posle pretkriznog kreditnog buma i duboke recesije nakon toga. Primeri Nemačke i Češke protivreče autoritativnom zaključku da su *beskreditni oporavci rezultat pogoršane finansijske intermedijacije* (Abiad et al, 2011). Pri tome je indikativno da se radi o ekonomijama sa niskim kreditnim rizikom.

Navedeni primeri upućuju na zaključak da smanjeno kreditiranje nije najvažniji negativni uticaj kreditnog rizika na ekonomski oporavak. Veći problem su visoke riziko premije, koje naduvavaju kamatne stope i potpiruju recesiona očekivanja. Otuda je razumljivo što je *poverenje* ključna reč u EU dokumentima i studijama o recesiji (European Parliament, 2011), ali ne i u praksi. Nedostatak beskreditnog

oporavka je sporiji rast autputa nego što je uobičajeno (Abiad et al, 2011), sa tendencijom daljeg usporavanja (Bijsterbosch & Dahlhaus, 2011).

Usporen i nedogledan ekonomski oporavak nije odlika samo velikih recesija. Jedno ranije istraživanje, posvećeno ovoj temi kao svojevrsnom mitu, pokazalo je da *u recesijama obično ne slede faze brzog oporavka sa visokim stopama rasta – u većini zemalja rast je usporen tokom oporavka i traje duže od faze ekspanzije* (Cerra & Chaman Saxena, 2007).

Primer Irske je posebno poučan. Kreditna ekspanzija, zasnovana pre svega na prilivu kapitala iz EU, omogućila je naduvavanje cena nekretnina i prekomerno zaduživanje domaćinstava (preko 90% BDP). Nakon kolapsa ovog tržišta, Irska je zapala u duboku finansijsku krizu i recesiju. Problemi su rešavani državnim garancijama, rekaptalizacijom banaka, formiranjem posebne kompanije za upravljanje lošom aktivom i sličnim merama (Schoemaker, 2015). Uprkos svim merama i tvrdnjama da je ova zemlja primer konačno uspešnog oporavka, udeo problematičnih kredita opovrgava ove optimističke ocene.

Negativan uticaj kreditnog rizika na ekonomski oporavak navodi na zaključak da su sve mere za predupređivanje ovog rizika, a pre svega makroprudencijalne, istovremeno i mere koje vode izlasku iz recesije. Međutim, to su anticiklične mere koje prvenstveno imaju za zadatak da spreče novu tržišnu euforiju i nekontrolisanu ekspanziju kredita i drugih izvora eksternog finansiranja. Za ekonomski oporavak važnije su mere za podsticanje agregatne tražnje, kako domaće, tako i strane. Istovremeno, ove mere su i preduslov smanjivanja postojećeg kreditnog rizika.

POUKE ZA SRBIJU

Kreditni rizik u Srbiji izraženiji je nego u bilo kojoj zemlji EU. Podatak da je tokom 2014. NPL ratio oscilirao oko 23% govori o razmerama kreditnih problema domaćeg bankarskog i realnog sektora (NBS, 2015). Ipak, zahvaljujući slabijoj intermedijaciji banaka - ratio Krediti/BDP iznosio je 62,4% u 2012, indikator NPL/BDP iste godine je dostigao 11,6%. Zabeleženi nivo NPL/BDP bio je nešto niži nego u Hrvatskoj, Sloveniji i Bugarskoj, ali i приметно viši od bilo koje druge tranzicione zemlje – članice EU. U poređenju sa starim članicama, Srbija ima značajno niži NPL/BDP od pet kriznih zemalja, dok su sve ostale daleko manje izložene makroekonomskim posledicama loših kredita (WB&IMF).

Sektorska struktura NPL racia je inverzna evropskoj – kod nas preduzeća imaju neuporedivo veći udeo problematičnih kredita – 27,2% krajem novembra prošle godine, nego domaćinstva – 10,3%. Problem je utoliko teži što krediti privredi čine najveći deo ukupnih kredita – 46% na kraju trećeg kvartala 2014, zbog čega je udeo ovog sektora u ukupnim NPL čak 60% (NBS, 2014).

Olakšavajuća okolnost je što su regulatorna rezervisanja više nego dovoljna za pokriće NPL - 115,9% krajem novembra 2014. Pored toga, adekvatnost kapitala domaćeg bankarskog sektora izuzetno je visoka – 19,4%, što znači da je sektorski leveridž niži nego u zemljama EU, sa ciljanih 12%. Racio likvidnosti takođe je visok (NBS, 2015). Navedene rezervacije, kapital i likvidnost predstavljaju značajnu zaštitu od bankarske krize i njenog preliivanja na realni sektor.

Pored visokog NPL racia, veliki domaći problemi su najviše kamatne stope na bankarske kredite u regionu i kontrakcija kreditnog tržišta, koja se apostrofira kao prepreka ekonomskom oporavku (IMF, 2015). Takođe nije zanemarljiva ni opasnost bankrota nekih od preostalih banaka u većinskom državnom vlasništvu, naročito ako se ima u vidu da je propast četiri takve banke u periodu 2012-2014. koštala poreske obveznike 1,75% BDP (Isto).

Nedavno je NBS predstavila konsultativnu verziju *Makroprudencijalnog okvira* (NBS, 2015a), koji je data prema međunarodnim standardima (BCBS). Ipak, to ne znači da takvih mera nije bilo do sada. Naprotiv, prema komparativnoj analizi prudencijalnih mera u periodu 2003-2008. Srbija imala dva puta više ovakvih mera nego Rumunija i Hrvatska i četiri puta više od Bugarske (Lim et al, 2011). U prethodnom odeljku već je naglašeno da se radi o anticikličnim merama za sprečavanje cenovnih balona na tržištu nekretnina i hartija od vrednosti, kao i ekspanzije bankarskih kredita i drugih oblika finansiranja koji ih naduvavaju. Međutim, problem domaće ekonomije nije rast, već pad cena aktive i kontrakcija kreditnog tržišta.

Prilikom određivanja referentnih vrednosti unutar makroprudencijalnog okvira veoma je bitno poređenje sa zemljama u okruženju – članicama EU, jer su njihove ekonomije, problemi i iskustva sličniji domaćim. Takođe je neophodno imati u vidu novi Bazel III nije univerzalno rešenje. Koncept obaveznog (regulatornog) minimuma kapitala zasniva se na aksiomu da su banke i druge finansijske institucije otpornije na finansijske krize ukoliko imaju više sopstvenog kapitala, odnosno niži leveridž. Polazna pretpostavka je nesporna, ali regulatorna tela izbegavaju da se suoče sa činjenicom da za duboke finansijske krize nema odgovarajuće zaštite (*buffer*).

Primena standardnih i nestandardnih mera ekspanzivne monetarne politike, po ugledu na ECB, nije preporučljiva za visoko evroizovanu ekonomiju, kao što je naša. Subvencionisani krediti takođe ne mogu doprineti domaćem ekonomskom oporavku, već samo budžetskom deficitu, zbog čega su neuobičajeni u EU. Ovi krediti takođe utiču na rast NPL racia zbog *zamke povoljnijih uslova kreditiranja*, karakteristične za kreditiranje regionalnog razvoja (Vuković, 2010).

Iskustvo zemalja EU potvrdilo je da su osnovni kanali uticaja kreditnog rizika na ekonomski oporavak: smanjeno kreditiranje (1), visoke realne kamatne stope (2), oštriji kreditni standardi (3), otežan pristup finansiranju (4) i investicioni pesimizam (5). Ipak, negativan uticaj kreditnog rizika na obim i cenu kredita nije nepremostiva prepreka, jer je iskustvo zemalja EU potvrdilo da novi krediti nisu neophodan uslov za oporavak (Bijsterbosch & Dahlhaus, 2011).

Najveći problem koji stvara visok kreditni rizik nije čak ni finansijska nestabilnost, jer se ona predupređuje merama makroprudencijalne politike. Problem je atmosfera neizvesnosti i nepoverenja, koja pogoduje recesionim očekivanjima. Pesimizam je najizrazitiji u kriznim zemljama EU, koje se izdvajaju po prekomernom nivou NPL u odnosu na BDP.

Tranzicione zemlje - članice manje su pogođene kreditnim rizikom, jer su njihovi bankarski sektori nerazvijeniji. Međutim, i u ovim zemljama je nepoverenje najteža posledica kreditnog rizika po ekonomski oporavak. Postojeći kreditni rizik u ovim zemljama pre se može smanjivati merama za podsticanje agregatne tražnje, nego makroprudencijalnim merama. Suvišno je dokazivati da je za Srbiju najznačajnije iskustvo ovih zemalja.

ZAKLJUČAK

Postojeći kreditni rizik u Srbiji je ekstremno visok - prema udelu NPL u ukupnim kreditima (oko 23%) naša zemlja je u evropskom vrhu. Ukoliko se poredi odnos NPL i BDP (11-12%), veću makroekonomsku izloženost ovom riziku imaju Grčka, Irska, Portugalija, Španija i Italija od starih članica i Hrvatska, Slovenija i Bugarska od tranzicionih zemalja – članica EU. Zahvaljujući punom pokriću NPL, visokoj kapitalnoj adekvatnosti i likvidnosti domaćeg bankarskog sektora, kreditni rizik za sada ne ugrožava finansijsku stabilnost zemlje.

Osnovni kanali uticaja visokog kreditnog rizika po ekonomski oporavak su: atmosfera nepoverenja (1), recesiona očekivanja (2), smanjeno kreditiranje (3),

visoke realne kamatne stope (4), oštriji kreditni standardi (5), otežan pristup finansiranju (6) i investicioni pesimizam (7). Najteže posledice ostavljaju nepoverenje i pesimistička očekivanja. Kreditni rizik ipak nema presudan uticaj, jer novi krediti nisu neophodan uslov ekonomskog oporavka (primeri tzv. beskreditnog oporavka).

Za eliminisanje postojećeg kreditnog rizika najvažnije su mere koje podstiču agregatnu tražnju, domaću i stranu (izvoz). Makroprudencijalne mere su ključne za predupređivanje rasta kreditnog rizika u budućnosti. Kalibraciju ovih mera poželjno je primeriti iskustvu članica EU u susedstvu. Pored navedenih mera, bitne su i mere mikroprudencijalne i monetarne politike. Ekspanzivna monetarna politika, po ugledu na ECB, nije preporučljiva u našoj zemlji zbog ekstremne evrozicije. Takođe nisu preporučljive nestandardne monetarne mere, kakve primenjuje ECB, kao i neuobičajene mere (npr. subvencionisani krediti).

LITERATURA

1. Abiad, A., Dell’Ariccia, G, Li, B. (2011), *Creditless Recoveries*, *IMF Working Paper 11/58*, International Monetary Fund.
2. BCBS (2010), *Guidance for National authorities operating the countercyclical buffer*, Basel Committee on Banking Supervision.
3. BCBS (2014), *Revisions to the Standardised Approach for credit risk – Consultative Document*, Basel Committee on Banking Supervision.
4. Beck, R., Jakubik, P., Piloju, A. (2013), *Non-performing loans: what matters in addition the economic cycle?*, *ECB Working Paper 1515*, European Central Bank.
5. Bijsterbosch, M., Dahlhaus, T. (2011), *Determinants of credit-less recoveries*, *ECB Working Paper 1358*, European Central Bank.
6. Borio, C. (2014), *Macroprudential frameworks. (Too) great expectations?* u Schoenmaker, D. (ed), *Macroprudentialism*, CEPR Press.
7. Buttiglione, L., Lane, P., Reichlin, L., Reinhart, V. (2014), *Deleveraging? What Deleveraging?*, Geneva reports 16, International Center for Monetary and Banking Studies – Geneva & Centre for Economic Policy Research – London.
8. Cerra, V., Chaman Saxena, S. (2007), *Growth dynamics: the myth of economic recovery*, *BIS Working Papers No 226*, Bank for International Settlements.
9. EBF (2013), *European Banking Sector: Facts&Figures 2013*, European Banking Federation.
10. Edgar, F. (1971), *The Meaning and Importance of Credit Risk*, u Edgar, F. (ed.) *Measures of Credit Risk and Experience* (Chapter 2), National Bureau for Economic Research.

11. Hashem, P., Schuermann, T., Treutler, B.-J. (2007), Global Business Cycles and Credit Risk, u Carey, M., Stulz, R., (eds.), *The Risks of Financial Institutions* (Chapter 9), University of Chicago Press & National Bureau for Economic Research.
12. IMF (2014), *Global Financial Stability Report: Moving from liquidity – to Growth-Driven Markets*, Chapter 2, April 2014, International Monetary Fund.
13. IMF (2015), *Republic of Serbia*, IMF Country Report No. 15/50, International Monetary Fund.
14. Lim, C., Columba, F., Costa, A., Kongsamut, P., Otani, A., Saiyid, M., Wezel, T., Wu, X. (2011), Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? Lessons from Country Experiences, *IMF Working Paper 11/238*, International Monetary Fund.
15. Lowe, P. (2002), Credit risk measurement and procyclicality, *BIS Working Papers No 116*, Bank for International Settlements.
16. NBS (2014), *Bankarski sektor u Srbiji - Izveštaj za III tromesečje 2014. godine*, Narodna banka Srbije.
17. NBS (2015), *Izveštaj o inflaciji – februar 2015*. Narodna banka Srbije.
18. NBS (2015a), *Makroprudencijalni okvir*, Konsultativni dokument, Mart 2015, Narodna banka Srbije.
19. Nkusu, M. (2011), Nonperforming Loans and Macrofinancial Vulnerabilities in Advanced Economies, *IMF Working Paper 11/161*, International Monetary Fund.
20. Philip, Lowe (2002), Credit risk measurement and procyclicality, *BIS Working Papers*, No 116, Bank for International Settlements.
21. Schoenmaker, D. (2015), Stabilising and Healing the Irish Banking System: Policy Lessons, u *Ireland – Lessons from its Recovery from the Bank-Sovereign Loop*, CBI – CEPR – IMF Conference, 19 January 2015, Dublin.
22. Teulings, C., Zubanov, N. (2011), Is Economic Recovery a Myth? Robust Estimation of Impulse Responses, *CPB Discussion Paper 131*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
23. Vuković, V. (2010), Subsidized loans for economic recovery: A ship in the shallow water recession, u *Economic growth and development of Serbia new model*, Belgrade Banking Academy & Institute of Economic Sciences, Belgrade.
24. Vuković, V. (2011), Banking sector: comparative analysis Serbia vs EU Member states, u (Andrade, J., Teixeira, Radović, M. (eds.) *Serbia and the European union: economic lessons from the new Member states*, (Chapter 18), University of Coimbra - Faculty of Economics.
25. Vuković, V., Domazet, I. (2013), Non-performing Loans and Systemic Risk: Comparative Analysis of Serbia and Countries in Transition CESEE, *Industrija*, 41(4).

SUMMARY

INFLUENCE OF THE CREDIT RISK ON EU ECONOMIC RECOVERY: LESSONS FOR SERBIA

Growing credit risk is one of the most visible macroeconomic contraction, with a strong feedback on the speed and duration of the recovery. The nature of the credit risk was clearly demonstrated during the Great Recession (2007-2009), which was completed in many EU countries only in 2009, while it still persists in other countries. Investigation of the effect of credit risk to the economic recovery of the EU is particularly important for Serbia, whose economy is most closely associated with the member countries in the wider environment. Relationships are not just foreign and financial – many local companies and entire sectors, including banking, are mostly owned by European companies and banks. Insofar the experience of these countries in dealing with significant credit risk is very important for domestic economic policy. The content of this article is adapted to the set some goals: after the introduction (1), and the measuring and importance of credit risk was analyzed (2), the credit risk in EU (3), credit risk and interdependence of economic recovery (4), and lessons for Serbia (5), while the key findings and recommendations are summarized in the conclusion (6).

Key words: credit risk, recession, economic recovery, EU, Serbia

POGLAVLJE 4

DA LI JE VREME ZA ZVANIČNU DOLARIZACIJU U SRBIJI?

Marko Malović¹

Apstrakt

U ovom radu, nakon teorijskih razmatranja troškova i koristi napuštanja vlastite i zvaničnog usvajanja tuđe valute kao legalnog sredstva plaćanja, bavimo se ispitivanjem tekuće politekonomske konstelacije Srbije u pokušaju da sagledamo kakav bi bio efekat zvanične jednostrane (ili dogovorene) dolarizacije na ključne makroekonomske promenljive, poput monetarne i finansijske stabilnosti, platnobilansnog salda, privrednog rasta, započetog procesa priključenja EU itd. Iz analize proizlazi da zvanično uvođenje evra treba da prati formalnu agendu pristupanja EMU samo u slučaju da Srbija želi da razvije jak realni sektor privrede, promišljenu i dalekosežnu strategiju industrijske politike i industriju kao granu, dok u suprotnom preporučujemo raniji bilo dogovoren bilo jednostrani prelazak na evro.

Ključne reči: zvanično uvođenje evra, makroekonomski efekti

UVOD

Prošlo je sigurno dobrih desetak godina otkad je ekonomski fenomen dolarizacije ozbiljnije i poduže zaokupio svetsku i regionalnu akademsku zajednicu. U vreme intelektualne popularizacije tzv. bipolarne hipoteze, na jednoj strani, te česte monetarne nestabilnosti i nepouzdanosti čvrstih ali prilagodljivih režima deviznog kursa, kao i nedovoljnih deviznih rezervi da pokriju šire monetarne agregate u slučaju napada na takođe reklamiran režim valutnog odbora, alternativa preuzimanja tuđe, no svetske, stabilne i međunarodno reputabilne valute za zvanično sredstvo plaćanja u unutrašnjem platnom prometu, dobila je kako u teoriji tako i u praksi pristojan broj sledbenika. Međutim, oprljene iskustvima

¹ Dr Marko Malović, vanredni profesor, IEN-Beograd i Univerzitet u I. Sarajevu, email: marko.malovic@ien.bg.ac.rs

snažnih i učestalih spekulativnih udara na nacionalnu valutu i s tim u vezi brzometnim gubljenjem deviznih rezervi (usled uzvrpoljenih i ćudljivih međunarodnih tokova kapitala), mnoge zemlje u razvoju i privrede u tranziciji okrenule su se akumulaciji zamašnih, monetarno i psihološki impresivnih, svota deviznih rezervi, kao i blagodetima rukovođeno-fluktuirajućih kursnih režima.

Međutim, već i površna makroekonomska analiza postignutih strukturnih reformi i numeričkih vrednosti ključnih fundamentalnih promenljivih indikativnih po privredno zdravlje Srbije, upućuje na zaključak da je Srbija zapravo propustila da na pravi način i u punoj meri iskoristi teorijske prednosti i praktične proizvodno-trgovinske blagodeti režima rukovođeno plivajućeg deviznog kursa. Visoka dolarizovanost (oličena lokalnim prisustvom evra) srbijanske privrede, štaviše, osim što umanjuje makro i mikroekonomsku efektivnost plivajućeg kursa, ozbiljno sapinje potencijal instrumenata monetarne politike i doliva ulje na vatru dužničke nelikvidnosti i problematičnih zajmova, štaviše zapravo dodatno sugerše okretanje upravo ekstremnom režimu oficijelne dolarizacije koji bi legalizovao upotrebu evra u mnogim transakcijama ako ne i u celini unutrašnjeg platnog prometa. Stoga, u ovom radu, nakon teorijskih razmatranja fenomena dolarizacije, te troškova i koristi napuštanja vlastite i zvaničnog usvajanja tuđe valute kao legalnog sredstva plaćanja, bavimo se ispitivanjem tekuće politekonomske konstelacije Srbije u pokušaju da sagledamo kakav bi bio efekat zvaničnog jednostranog uvođenja evra na njene makroekonomske performanse i brzinu procesa pristupanja E(M)U. S obzirom na to da je Srbija, kao i neke druge privrede u regionu, *de facto* ekonomski i politički a posredstvom SSP i statusom kandidata za punopravno članstvo i *de iure* povezana sa EU, verovatnoća čak i implicitnih sankcija E(M)U zbog srpskog usvajanja evra nije velika. Ipak, imajući u vidu domaće makroekonomske rizike unilateralne dolarizacije i skorašnju globalnu recesiju sa trostrukim dnom, bilateralno dogovorena dolarizacija ili makar relaksacija kriterijuma nominalne konvergencije bili bi skoro izvesno bolje opcije i za Srbiju i za EMU.

POJAM DOLARIZACIJE I TEORIJSKA RAZMATRANJA

Pojam dolarizacija nastao je i načelno se i analizira u kontekstu nasleđa monetarne i finansijske nestabilnosti, odveć ranjivih kursnih režima, slabih institucija i opšte privredne turbulencije. Fenomen izbegavanja sopstvene nacionalne monete koja je nepouzdana ili nedovoljno prihvaćena tako predstavlja racionalan izbor ekonomskih agenata i svojevrsno samoosiguranje od hiperinlacije ili drugačije nanetih gubitaka [Chailloux *et alia*, 2010]. Pod

dolarizacijom se, dakle podrazumeva jednostrano preuzimanje tuđe valute za zvaničnu monetu ili prećutno tolerisanu valutu u unutrašnjem platnom prometu i svakodnevnim transakcijama. Calvo and Vegh (1996), međutim, sugerišu kako bi se ovim terminom trebalo služiti samo za korišćenje strane valute kao mere vrednosti (obračunskog sredstva) i čuvara vrednosti (novac kao blago), dok bi za ekstenziju dolarizacije do stadijuma u kome se tuđa moneta uzima i za sredstvo robno-novčane razmene (efektivno platežno sredstvo) valjalo upotrebljavati sintagmu „valutna supstitucija“. Bilo kako bilo, izražen fenomen dolarizacije u srednjem i dugom roku, kada bi nepokriveni kamatni paritet morao da važi, uvek se svodi na optimizaciju finansijskog portfolija sa stanovišta minimizacije gubitaka iz odnosa kolebljivosti očekivanih prinosa (aproksimiranih promenom kursa) i kolebljivosti inflacije (tj. nominalnih kamatnih stopa) na svaki segment deviznog podbilansa [Chailloux *et alia*, 2010], [Rajković-Urošević, 2014]. Čak i uz prisustvo pravno sankcionisanih zabrana ili ograničenja korišćenja strane valute, tržišni transaktori je u Srbiji svejednako i rasprostranjeno koriste, pa su monetarne vlasti i relaksirale pravne restrikcije korišćenju strane valute u (naročito krupnijim, npr. pri kupovini nekretnina) transakcijama [Malović, 2014]. Malović (2014), tako, prateći etabliranu modelsku matricu Obstfeld-a i Rogoff-a (1998), aproksimaciju za stepen dolarizacije izvodi pošavši od avansno ograničene funkcije korisnosti reprezentativnog potrošača:

$$U_t = \sum_{j=t}^{\infty} \beta^{j-t} \{U(C_j) + U[M^S_j/P_j + U(\varepsilon_j M^{S* \%}_j/P_j)]\} \quad (1)$$

U_t je funkcija korisnosti, β diskontni faktor, C i P tekuća potrošnja i opšti nivo cena, rspektivno, dok $M^{S* \%}$ ovde označava nominalnu komponentu stranog novca koja se koristi za domaća plaćanja, tako da važi

$$U(\varepsilon_j M^{S* \%}_j/P_j) = \tilde{a}_0(\varepsilon_j M^{S* \%}_j/P_j) - 0.5\tilde{a}_1(\varepsilon_j M^{S* \%}_j/P_j)^2 \quad (2),$$

pri čemu $1 - \beta < \tilde{a}_0 \leq 1$, $\tilde{a}_1 > 0$. Ovu specifikaciju treba shvatiti kao kontinuum troškova izbegavanja zakonskih restrikcija upotrebi stranog novca. Kada je $\pi^E \leq \pi^{*E}$, nema svrhe koristiti stranu valutu, u suprotnom, udeo strane valute u domaćim transakcijama će očekivano rasti. Kako transaktori u Srbiji pored dinarske gotovine i obveznica, u okviru svog portfolija barataju i segmentom inostrane efektivne (koja je rastuća funkcija razlike u stopama inflacije u zemlji i inostranstvu), budžetsko ograničenje karakterističnog transaktora biće [Malović, 2014, str. 125].

$$O_{t+1} + M^S_{t+1}/P_{t+1} + \varepsilon_t M^{S* \%}_{t+1}/P_{t+1} = (1+i)O_t + M^S_t/P_t + \varepsilon_t M^{S* \%}_t/P_t + Y^D_t - C_t \quad (3)$$

Ovde su od novih varijabli uvedene: O sekjuritizovani dugovi, ε kao devizni kurs, te Y^D kao raspoloživi dohodak.

Maksimizujući (1) po inostranoj efektivni, te nakon nekoliko matematičkih transformacija, iz Obstfeld-Rogoff-ljevog (1998, str. 551-553) modela proizlazi da će stepen parcijalne dolarizacije biti:

$$M^{S*\%}_t/P_t^* = (\tilde{a}_0 - \frac{1-\beta \frac{F_t^*}{F_{t+1}^*}}{1-\beta \frac{F_{t+1}^*}{F_{t+2}^*}}) / \tilde{a}_1 \quad (4)$$

Jednačina implicira da će privredni transaktori pribegavati čak i protivpravnoj parcijalnoj dolarizaciji uvek kada je domaća inflacija dovoljno iznad inostrane, pri čemu će prag inflacionog diferencijala biti tim manji što je diskontovani novčani ekvivalent pravnih sankcija za neovlašćenu dolarizaciju niži. Takođe, iz relacije (4) proizlazi da pri neanticipiranom trajnom porastu domaće novčane ponude, privredni agenti krešu tekuću potrošnju i investicije radi rebalansiranja finansijskog portfolija na račun domaćih obveznica a u korist pribavljanja strane efektivne. Moron (2007), međutim, po stepenu likvidnosti razlikuje valutnu supstituciju od devizne supstitucije finansijske aktive, gde prva služi svrsi likvidnosnih potreba i očuvanja kupovne moći efektivne, dok druga povlađuje potrebi optimizacije viševalutnog portfolija shodno visini ukupnog prinosa (devizna kapitalna dobit uvećana za međuvalutnu kamatnu arbitražu), shodno čemu kao alternativu nacionalnoj moneti osim strane gotovine, u inostranoj valuti denominiranih obveznica on vidi i domaće ili prekogranično pohranjene devizne depozite. U svakom slučaju, u ovom radu nećemo insistirati na pripajanju procene bega kapitala iz Srbije ukupnim ocenama obima dolarizovanosti njenih privrednih subjekata, s obzirom na to da je i ovako situacija i numerički i praktično dovoljno dramatična. U uslovima visoke parcijalne dolarizacije, veoma je skućena mogućnost centralne banke da vodi suštinski autonomnu monetarnu politiku, osim kroz kontrolu priliva kapitala, manipulaciju ukupnim rezervama bankarske likvidnosti i održanjem generalnog poverenja u bankarski sistem [Malović, 2014]. Neoficijelno a visoko dolarizovane privrede suočavaju se s krupnim problemima u pogledu neefikasnosti konvencionalnih instrumenata monetarne politike, insuficijencije ili pervertiranosti njenih transmisionih mehanizama, te ranjivosti otplatnog potencijala suverena i privredno-finansijskog sistema uopšte, u slučaju krupnijih odnosno permanentnijih deprecijacija plivajuće nacionalne valute [Ize-Levy-Yeyaty, 2003]. Ilustracije radi, u Srbiji je rasprostranjena upotreba evra kao paralelene valute u svim gore opisanim teorijskim oblicima, što i ne čudi budući da se zamašan deo 10%-og dela ukupne količine evra u opticaju koji je van EMU

nalazi upravo u zemljama Z. Balkana. Evro u Srbiji cirkuliše i u obliku slamarične gotovine kao i u obliku bankarskog (depozitnog) novca, štaviše, izvesna plaćanja visokih denominacija (npr. kupoprodaja nekretnina) legalno su provodiva u nedinarskoj efektivni. Statističke (pr)ocene gotovine koju domaćinstva i pojedinci poslednjih godina drže u evrima u Srbiji dostižu nekih 30% BDP, zastupljenost evra u strukturi depozita preko 70%, a dolarizacija unutrašnjih zajmova oko 25% (sa još dodatnih 10-ak procentnih poena dinarskih kredita je deviznom klauzulom vezano za evro).

Tabela 1. Dolarizovanost štednje i obaveza preduzeća u Srbiji (u mil. RSD)
2008-2014

Godina	Dev. Depoziti preduzeća	Štednja				Obaveze		Financiranje				Ukupno devizna obaveza	
		EUR	USD	JPY	CHF	Devizna obaveza	Ukupna obaveza	EUR	USD	JPY	CHF		
2008	181,170	143,704	2,467	-	35,000	0	8,110	88,824	11,764	0	0,000	0,000	100,588
2009	183,800	127,571	11,811	-	44,418	0	7,810	82,098	9,730	0	0,000	0,000	91,828
2010	181,748	122,201	12,828	-	46,719	0	6,120	62,200	11,221	0	0,000	0,000	73,421
2011	181,792	143,704	12,720	-	25,368	0	20,250	44,700	8,801	0	0,000	0,000	53,501
2012	181,792	143,704	12,720	-	25,368	0	20,250	44,700	8,801	0	0,000	0,000	53,501
2013	181,792	143,704	12,720	-	25,368	0	20,250	44,700	8,801	0	0,000	0,000	53,501
2014	181,792	143,704	12,720	-	25,368	0	20,250	44,700	8,801	0	0,000	0,000	53,501

Izvor: NBS (2014) i kalkulacije autora

Uprkos činjenici da ocenjene vrednosti koeficijenata transmisionog mehanizma deviznog kursa na inflaciju u Srbiji poslednjih godina iznose daleko manje od 100% (a na kratak rok i ispod 0,5) [Arsić-Mladenović-Nojković-Petrović, 2005], očito je da u praksi teorijski potencijal Marshall-Lerner-ove teoreme i sledstveno udžbenička preimućstva rukovođeno plivajućeg režima kursa dinara, u Srbiji jednostavno nisu iskorišćena, pa se postavlja pitanje da li u svetlu propuštene istorijske šanse i predstojećeg priključenja E(M)U treba napustiti dosadašnju politiku deviznog kursa i preći na/proglasiti oficijelnu (i punu) dolarizaciju.

Da bismo pružili makar preliminarni odgovor na ovo važno pitanje, neophodno je: 1) prepoznati uzroke zakazivanja monetarne politike i fundamentalnog platnobilansnog poboljšanja, tj. izvozne i proizvodne ekspanzije, 2) razmotriti institucionalne, operativne i strukturno-reformske preduslove uspešnosti unilateralne dolarizacije, te stepena u kome su oni ispunjeni u slučaju Srbije, kao i 3) identifikovati i sameriti, bar *grosso modo*, troškove i koristi pune i oficijelne dolarizacije u Srbiji kako u svojoj jednostranoj, tako i u prećutno dogovorenoj verziji.

NAPOREDNA DOLARIZACIJA KAO FAKTOR ZAKAZIVANJA MONETARNE POLITIKE I POLITIKE PLIVAJUĆEG KURSA

Nezvanična parcijalna dolarizacija koja je prisustvom i upotrebom evra u Srbiji uzela maha, jamačno je jedan od uzročnika i unutrašnjih katalizatora zakazivanja autonomne monetarne politike (fleksibilnog ciljanja inflacije) i podbacivanja funkcija i funkcionalnosti politike rukovođeno plivajućeg deviznog kursa.

Analizirajući stepen autonomnosti monetarne politike visoko devizno zaduženih i parcijalno dolarizovanih latinoameričkih zemalja sa fleksibilnim valutnim režimom, Edwards (2015) empirijski otkriva da su one prinuđene da blisko prate monetarnu politiku američkog FED i da je faktički stepen monetarne autonomije kudikamo skromniji od teorijskih predikcija. Po svoj prilici, Srbija se suočava sa sličnim Scila-Haribda problemom: suočena sa recesijom i niskom inflacijom, NBS je sklona spuštanju repo stope, ali s obzirom na to da se u nas samo oko trećine transakcija kontinuelno obavlja u dinarima, a resto najvećma u evrima, efekti instrumenata NBS su po pravilu višestruko slabiji nego u odsustvu dolarizacije, da i ne govorimo o mogućnosti da iz evrizovanog dela privrede konverzijom u dinar vazda nešto iznenadi i iskomplikuje vođenje tekuće monetarne politike. Nadalje, u situaciji kada se visokom repo stopom indirektno brani kurs dinara (koji se uporedo sa inflacijom neminovno takođe cilja), samo je jedna ilustracija konflikata u koje monetarna politika NBS skoro svakodnevno upada, budući da skok kursa teško pogađa i u nelikvidnost stegnute dužničke omče gura čitav niz preduzeća i domaćinstava koja imaju ili devizno denominovane dugove ili kredite sa deviznom klauzulom. Najzad, Srbija odavno ima problema sa prodajom dinarskih državnih hartija dužeg roka dospeća, što bi se dodatno iskomplikovalo snižavanjem repo stope jer ono smanjuje prinos i poskupljuje ove hartije iz vizure finansijski prenapregnutih investitora.

Tabela 2. Bilans robe i usluga Srbije 2000-2012 (u mlrd. €)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
-1,57	-2,33	-3,26	-3,36	-5,07	-4,28	-5,02	-7,33	-8,69	-4,93	-4,57	-5,16	-5,45

Izvor: NBS (2014)

Najzad, privremeni podsticaji deprecijacionim podizanjem cenovne konkurentnosti u izvozu, mogu se iskoristiti samo ako raspoložemo zdravom i potentnom industrijsko-poljoprivrednom bazom proizvođača, preduzeća i kooperanata koji imaju znanje, savremene tehnologije, neiskorišćene a brzo uposlive kapacitete i dovoljno visoku cenovnu elastičnost proizvodno prodajnih

kanala, da na takav podsticaj odreaguje. Budući da je tokom prethodnih dve decenije - što tuđom „pomoći“ (sankcije, bombardovanje), što od domaće ruke (korupcija, nebriga, oskudica, štetočinske privatizacije) - srpska privreda (a osobito industrijska proizvodnja i poljoprivredni kapaciteti) u najboljem slučaju desetkovana, naša neto izvozna ostvarenja su često bivala zanemarljiva, a povremena poboljšanja platnog bilansa pre rezultanta uvozne kontrakcije izazvane recesijom i/ili fiskalnom restrikcijom, nego li uspeh izvozno-promotivne strategije privrednog razvoja. Važna uloga deviznog kursa kao makroekonomskog vetrokaza pri investiranju, realokaciji resursa, te ažuriranju relativnih cena (i odnosa razmene), jalova je i inferiorna u sučeljenju sa nedovoljnim poštovanjem svojine, promenljivim propisima, nelojalnom konkurencijom, strahovito inertnom državnom administracijom, demografski i infrastrukturno korodiralom privredom Srbije. I pre i nakon 2012. godine, Srbija je imala po jednog izrazito velikog i dominantnog izvoznika (najpre US Steel u železari Smederevo, a potom FAS u Kragujevcu), koji je istovremeno spadao i među ubedljivo najveće uvoznike, sa uglavnom skromnim neto izvoznim rezultatima. Ako analiziramo srednja i velika preduzeća sa ikakvom izvoznom aktivnošću u Srbiji, jedino US Steel do 2012. i FIAT poslednjih godina ostvaruju izvoz od preko milijardu evra, potpomognut subvencijama, jeftinom radnom snagom i drugim olakšicama, a ne prevashodno fleksibilnošću deviznog kursa. U narednom (daleko inferiornijem) stratumu preduzeća, sa izvozom od 100-400 miliona evra godišnje, nalazi se svega 8 pravnih lica, od kojih su neka privučena makroekonomski neopravdanim i neodrživim subvencijama, neka su došla sa namerom da na mala vrata uđu na orijaško rusko tržište, dok su njih bar dva kao komponentaši prilično vezana za egzistenciju i nesmanjenu tražnju samog FAS [Jeremić-Milojević, 2015]. Drugim rečima, ono vitalne izvozno orijentisane privrede što imamo nije ni zaživelo ni preživelo blagodareći prevashodno plivajućem kursu, niti -imajući devizne prihode-signalizira poteškoće sporad eventualno evrizovanih poslovnih rashoda, dok visoko uvozno zavisna preduzeća, *caeteris paribus*, verovatno ne bi bila u lošijoj situaciji kada bi evrizacijom svojih prihoda bila lišena borbe sa kursnim razlikama prilikom obezbeđivanja proizvodnih inputa.

PREDUSLOVI ZA USPEŠNOST ZVANIČNE DOLARIZACIJE

Kada je reč o preduslovima za uspešnost zvanične dolarizacije, Jacome i Lönnberg (2010), naslonjeni na dugu i obimnu literaturu iz ove problematike, ističu *a*) institucionalna pitanja, zatim *b*) operativna pitanja i *c*) ključne prateće strukturne reforme. Naime, oficijelna dolarizacija iziskuje jaku i nedvosmislenu političku i institucionalnu podršku, zbog neophodnih izmena u mnogim oblastima finansijske

legislative, pa i zakonu o narodnoj banci i ustavu zemlje. Ovaj uslov u Srbiji zasad nije ispunjen. Operativna pitanja, pak, tiču se vremenskog okvira i akcionog plana sprovođenja zvanične dolarizacije, a obuhvataju, *inter alia*, pitanje utvrđivanja konverzije stope (finalnog bespovratnog pariteta dinara i evra), datum stupanja na snagu nove valute i obavezne konverzije stope, datum prestanka sprovođenja operacija na otvorenom tržištu od strane narodne banke, period u kome će obe valute legalno biti u opticaju, datum prestanka otkupa dinara u sklopu konverzije od strane centralne banke, te datum do kojeg svi poslovni bilansi preduzeća moraju biti potpuno evrizovani [Jacome-Lönnberg, 2010]. Iako prilikom dolarizacije kamatne stope po pravilu padaju, dolazi do rasta cena usled tendencije zaokruživanja konvertovanih cena naviše, pa valja proceniti sposobnost da se medijskom kampanjom i finansijskom inspekcijom ovakvo ponašanje minimizuje. Najzad, treba predvideti kapacitete, bezbednost, postupke i izdatak uništavanja povučenog nacionalnog novca (pretapanje, bušenje, seckanje, bojenje i sl.). Naša je procena da Srbija može uspešno, efikasno i bezbedno odgovoriti ovim zadacima. Prateće strukturne reforme, u teoriji, odnose se na skup neophodnih makroekonomskih prilagođavanja od kojih je praktično najveći broj u nas već proveden ili se uveliko provodi (npr. reforma tržišta radne snage, fiskalna reforma, bankarsko-finansijska reforma i liberalizacija međunarodnog kretanja kapitala, prilagođavanja spoljnotrgovinskog režima).

Eichengreen (2001), međutim, odavno smatra da su stvarnost i praksa obesmislili debatu o ispunjenosti strukturnih reformi kao preduslova uspešne zvanične dolarizacije, da su nekolike zemlje uspešno provele dolarizaciju ne samo bez već upravo zbog problema u progresu sa provođenjem strukturnih reformi, pa je otud odgovor na pitanje iz naslova ovog rada potvrđan ako i samo ako zvanična dolarizacija rešava ili s mrtve tačke nabolje pomera neki od krupnih makroekonomskih problema države koja je uvodi. S obzirom na to da je empirijska literatura o vezi i uticaju izbora kursnog režima na privredni razvoj i rast nedorečena i kontroverznih zaključaka, jasno je da je teorijska potraga za jednim superiornim i apsolutno optimalnim režimom deviznog kursa na relaciji fiksni ili fleksibilni donekle hipertrofirana, jer pasovanje čvrstog ili plivajućeg režima zavisi od vrste moralnog posrnuća (reputacionog hazarda) koja dominira privredom – garancija nepromenljivog pariteta ili mreža finansijskog osiguranja [Eichengreen, 2001]. Drugim rečima, u Mundell-Flemingovom svetu lepljivih cena i međunarodno pokretljivog kapitala, izbor kursnog režima treba da zavisi od prirode šoka koji pogađa privredu: ako su makrodistorzije poreklom iz realnog sektora, plivajući kurs je optimalan, a ukoliko su šokovi prevashodno finansijski, fiksni kurs je preporučljiviji. U slučaju Srbije čini se da su preduslovi za opravdanost i uspeh dolarizacije ispunjeni. Tome slično, vezano za fiskalnu

reformu, preduslov uspeha dolarizacije u smislu budžetske konsolidacije varira u zavisnosti od stepena fiskalne decentralizacije [Eichengreen, 2001]. Fiskalno decentralizovane privrede poput Srbije sa diferenciranim diskontnim stopama različitih nivoa lokalne samouprave mogle bi se po njemu naći u situaciji da eliminacija inflacionog poreza upravo izazove krah javnih finansija umesto da ih konsoliduje. Što se reforme tržišta rada tiče, ona je logičan i ispunjen preduslov redukcije inflacije i fleksibilne zaposlivosti potreban za uspeh eventualnog uvoženja evra u nas.

TROŠKOVI I KORISTI ZVANIČNE DOLARIZACIJE

Kao prvo, u literaturi ne postoji konsenzus o bilansu troškova i koristi od jednostrane dolarizacije. Konsultujući Hallwood-a and McDonald-a (2000), Habiba (2000), Duncan-a (2003) i Levasseur-ovu (2004), među najvažnijim koristima dolarizacije izdvajamo: 1) eliminaciju konverzionih i transakcionih troškova i deviznog rizika u nacionalnom i međunarodnom poslovanju, 2) poboljšan dugoročni kreditni bonitet i likvidnost privrede, 3) nižu inflaciju i jači uvezen monetarni kredibilitet, 4) pad nominalnih ali i realnih kamatnih stopa, 5) razvoj finansijskog tržišta usled eliminacije valutnih i ročnih nesaglasja, 6) budžetsku konsolidaciju, 7) veće investicije i privredni rast kao posledica pouzdanijih relativnih cena i utvrdivijih troškova oportuniteta. U najizrazitije troškove zvanične dolarizacije, prema Duncan-u (2003), Levasseur-ovoj (2004) i Winkler-u *et alia* (2004), spadaju: I) gubitak autonomne monetarne politike i politike rukovođeno plivajućeg deviznog kursa kao instrumenata prilagođavanja i prigušivanja asimetričnih šokova koji pogađaju dolarizovanu privredu, II) gubitak i vlastite i inovalutne emisione dobiti, III) trošak jednokratnog šoka vezanog za monetarnu ponudu te IV) gubitak funkcije zajmodavca u poslednjoj instanci. Pošto očiglednost i brojnost nespornih koristi bar naizgled dominiraju troškovima, u nastavku ćemo se detaljnije posvetiti upravo troškovima zvanične dolarizacije s posebnim osvrtom na Srbiju.

Naime, ne izvlače sve zemlje ni kvalitativno ni kvantitativno podjednake koristi od monetarne nezavisnosti, ili pak finansijskog kredibiliteta. Zemlje se razlikuju po ceni koštanja monetarne nezavisnosti, tj. stopi po kojoj moraju žrtvovati deo kredibiliteta kako bi osvojile ili odbranile monetarnu nezavisnost, kao što se razlikuju i u razmerama finansijskog kredibiliteta koji (ne) uživaju [Panizza-Stein-Talvi, 2000, str. 23]. Glavna korist rukovođeno plivajućih režima u nas ogleda se u mogućnosti da se iskoriste monetarne poluge i nominalni devizni kurs za apsorpciju domaćih i eksternih šokova koji iziskuju kvantitativno

popuštanje/stezanje i/ili realnu deprecijaciju/aprecijaciju. Glavni izazov plivanja i prednost dolarizacije u Srbiji leži u ionako skućenom prostoru za efektivnu monetarnu autonomiju u uslovima visoke dolarizovanosti obaveza i stezanje dužničke omče usled problema „iskonskog greha“. Dolarizacijom bi se, tako, moglo izbeći i kratkoročno premašivanje nominalnog kursa i perverzni inflaciononsni pad vrednosti dinara, kojima smo nebrojeno puta bili svedoci do sad [Dornbusch, 2000]. Sagledajmo, stoga prepreke i troškove oficijelne dolarizacije u Srbiji. Najpre, NBS tvrdi da ne izračunava i sledstveno nema podatke o emisioj dobiti (ni istorijskoj ni projektovanoj), ali uprkos odsustvu cifara, kako znamo da su gubici emisione dobiti drugih dolarizovnih zemalja već godinama u rasponu od 1 do 2%, sa tendencijom daljeg pada usled obaranja kamatnih stopa i stopa obavezne rezerve [Habib, 2000], jasno je da ovaj trošak svakako nije signifikantan niti odlučujući. Kad je reč o jednokratnom šoku eliminacije domaće monetarne mase i pribavljanja i/ili uvođenja evra, iz Tabele 3. vidimo impresivnu pokrivenost čak i viših agregata i samim državnim, a kamoli ukupnim deviznim rezervama zemlje, baš kao što iz Tabele 1. možemo zaključiti da je učešće evra u valutnoj strukturi deviznih depozita veoma visoko, sa preko 80% u 2013. i 2014. Dakle, ni ovaj trošak ne bi bio kost u grlu Srbiji, naprotiv, što se ovog kriterijuma tiče Srbija može glatko izvesti punu zvaničnu dolarizaciju.

Tabela 3. Pokrivenost monetarne mase državnim i ukupnim deviznim rezervama (u %) 2008-2014

God.	R_1/M_1	R_1/M_2	R_1/M_3	R_{uk}/M_1	R_{uk}/M_2	R_{uk}/M_3
2007.	310	197	85	349	222	96
2008.	276	168	67	307	187	75
2009.	385	228	83	437	259	94
2010.	407	251	76	475	293	88
2011.	419	252	82	447	269	87
2012.	400	257	75	439	282	82
2013.	326	231	74	353	250	80
Nov.'14	300	208	67	346	240	78

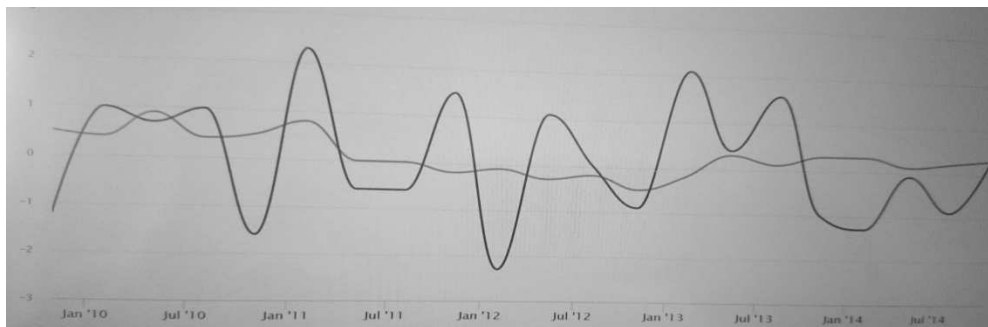
Legenda: M_1 , M_2 , M_3 istoimeni monetarni agregati, R_1 i R_{uk} državne i ukupne devizne rezerve, respektivno

Izvor: kalkulacije autora na osnovu NBS (2014)

Nadalje, po pitanju usklađenosti srpskog poslovnog ciklusa sa privrednom dinamikom EMU, iako je privredna dinamika Srbije mnogo kolebljivija, sa Grafika 1 uočavamo grubu, načelnu sinhronizaciju, koja je ipak pre posledica sveopšte

stagnacije uzrokovanom globalnom recesijom i krizom u Evrozoni, nego suštinskom konvergencijom dvaju privreda.

Grafik 1. Usklađenost stopa rasta BDP Srbije i EMU, 2010-2014



Izvor: Ieconomics (2015), ieconomics.com, mrežna stranica za generisanje i analizu podataka (N.B. - rast BDP Srbije dat crnom, a EMU sivom linijom)

Napokon, pošto Balassa-Samuelson-ov efekat poslednjih godina objašnjava zanemarljiv deo inflacionog diferencijala u nas (razlike između inflacione stope u Srbiji i EMU) [Miletić, 2012], ne bi trebalo da bude ozbiljnih neželjenih efekata po cenovnu stabilnost i međunarodnu cenovnu konkurentnost, štaviše stavljanjem cena u jedinstven novčani ekvivalent postale bi uočljivije i možda se iznivelisale strahovite i dakako neopravdane profitne margine (tzv. zidanje cena) mnogih uvoznih proizvoda na srbijanskom tržištu.

Bilo kako bilo, verovatno najozbiljniji prigovor i latentna opasnost u pogledu zvanične dolarizacije u Srbiji oličena je gubitkom ili značajnim ograničenjima za vršenje funkcije zajmodavca u poslednjoj instanci od strane NBS. Ipak, citirajući razne autore, Levasseur-ova (2004) povlači da ni taj nedostatak ne mora biti tako poguban kako isprva izgleda: dolarizacija redukuje potrebu za deviznim rezervama, pa smanjena potreba za deviznim intervencijama potencijalno prišteđuje delić deviznih rezervi za formiranje inicijalnog stabilizacionog fonda na usluzi solventnim no krizom pritisnutim depozitnim finansijskim posrednicima. Ipak, opasnost gubljenja finansijske stabilnosti uprkos ostvarenoj (tj. uvezenoj) monetarnoj stabilnosti, najverovatnije i dalje postoji.

Najzad, jednostrana dolarizacija ekonomski je nesporna po pravilu samo kada je iz političkih razloga pristupanje E(M)U odugovučeno i značajno odgođeno ili kada joj se ne otvara put u monetarnu uniju uprkos ispunjenosti tzv. kriterijuma konvergencije [Levasseur, 2004]. U slučaju Srbije, okolnosti iz prvog uslova su

delimično ispunjene, a drugi preduslov definitivno nije. Stoga, za Srbiji bi –ukoliko se odluči za zvaničnu dolarizaciju - bilo optimalno da sa EMU i ECB postigne sporazum ili dobije politički mig o makar prećutno dogovorenoj oficijelnoj evrizaciji. U takvoj konstelaciji, Srbija bi i dalje bila lišena frakcije emisione dobiti ECB koja bi nakon ulaska u Evrozonu pripadala NBS, ali bi možda mogla da računa na to da Frankfurt makar delimično preuzme na sebe funkciju međunarodnog zajmodavca u poslednjoj instanci, za slučaj da bankama registrovanim na srbijanskoj teritoriji ureba. U suprotnom, sudeći po svim pređašnjim iskustvima zemalja i teritorija koje su pribegle jednostranom uvođenju evra, Mastrohtski kriterijumi bi i dalje kao imperativ stajali pred nama, formalnih sankcija E(M)U prema Srbiji najverovatnije ne bi bilo, ali bi u međuvremenu troškovi dolarizacije pod brojem I), II) i osobito IV) bili znatno izraženiji.

ZAKLJUČAK

Uspeh i opravdanost dolarizacije u krajnjem zavisi od toga da li ona ubrzava ili retardira poželjne makroekonomske reforme i privredni rast [Eichengreen, 2001]. Ukoliko želi da održi i razvije respektabilnu industriju i realni sektor privrede i strateški odluči da joj proizvodni jaz znači više od inflacione mete, Srbiji je bolje da zadrži vlastitu valutu. Ako strateški ostane posvećena razvoju sektora usluga i malih preduzeća, preimućstvo bi imala dolarizacija. Ipak, izbor kursnog režima, čak i onih ekstremnih u koje dolarizacija spada, nije i neće ni biti presudan faktor budućeg ekonomskog blagostanja ili pogibelji privrede Srbije. Međutim, analiza provedena u ovom radu upućuje na zaključak *a*) da je Srbija zapravo propustila da na pravi način i u punoj meri iskoristi teorijske prednosti i praktične proizvodno-trgovinske blagodeti režima rukovođeno plivajućeg deviznog kursa te *b*) da su mnogi teorijski preduslovi za uspešnost dolarizacije u Srbiji ili empirijski ispunjeni ili istorijski irelevantni. Nadalje, iako u literaturi ne postoji konsezus o bilansu troškova i koristi zvanične dolarizacije, a njihova empirijska verifikacija pati od (slučajno ili ne) nedostajućih podataka i ekstremne osetljivosti na promenu ekonometrijske specifikacije, u radu je pokazano i to *c*) da se mnogobrojne i očigledne koristi zvanične evrizacije sučeljavaju sa kvantitativno i kvalitativno mnogo manjim troškovima od onih kojima se uobičajeno operiše u teoriji i izjavama ovdašnjih zvaničnika uglednih ekonomsko-finansijskih institucija. U tom smislu, efekat zvanične jednostrane (ili dogovorene) dolarizacije na ključne makroekonomske promenljive poput monetarne, platnobilansnog salda, privrednog rasta, započetog procesa priključenja EU i sl. bio bi ili neutralan ili umereno pozitivan, sem kada je u pitanju finansijska stabilnost i sposobnost NBS da rezolutno dejstvuje sa pozicija zajmodavca u poslednjoj instanci.

Konačan odgovor na pitanje da li je vreme za zvaničnu dolarizaciju u Srbiji, međutim, zavisi od najmanje dva prethodna politekonomska pitanja: jedno je možemo li s evropskim partnerima postići prećutno dogovoreno uvođenje evra, a drugo je treba li Srbiji industrija, industrijska politika i jak realni sektor privrede, odnosno znamo li šta ćemo i kako posle eventualnog prelaska na evro. Odgovor na ta pitanja izlazi iz okvira ovoga rada.

LITERATURA

1. Arsić, M., Mladenović, Z., Nojković, A., Petrović, P. (2005), „Makroekonometrijsko modeliranje privrede Srbije - Teorijske osnove i rezultati“, CES Mecon, Edicija Ekonomska analiza, Beograd.
2. Calvo, G., Vegh, C. (1996), „From Currency Substitution to Dollarization and Beyond: Analytical and Policy Issues“, in Calvo, G. (ed.) *Money, Exchange Rates and Output*, The MIT Press, Cambridge, MA, str. 153-175.
3. Chailloux, A., Ohnsorge, F., Vavra, D. (2010), „Euroisation in Serbia“, EBRD Working Paper No. 120, London, October.
4. Dornbusch, R. (2000), „Keys to Prosperity- free markets, sound money and a bit of luck“, The MIT Press, Cambridge, MA, str. 50-51.
5. Duncan, R. (2003), „Floating, Official Dollarization, and Macroeconomic Volatility: An Analysis for the Chilean Economy“, Central Bank of Chile Working Paper #249, Santiago, December.
6. Edwards, S. (2015), „Monetary Policy Independence under Flexible Exchange Rates: An Illusion?“, NBER Working Paper 20893, Cambridge, MA.
7. Eichengreen, B. (2001), „What Problems can Dollarization solve?“, *Journal of Policy Modelling*, Vol. 23, str. 267-277.
8. Habib, M. (2000), „The Case for Eurisation in Central and Eastern European Countries“, SSEES, University College London, London, *mimeo*.
9. Hallwood, C. P.-McDonald, R. (2000), „International Money and Finance“, Blackwell Publishing, Third Edition, str. 378-379.
10. Ieconomics (2015), mrežna stranica za generisanje i analizu uporednih podataka, www.ieconomics.com, pristupljeno 21.03.2015.
11. Ize, A., Levy-Yeyaty, E. (2003), „Financial Dollarization“, *Journal of International Economics*, Vol. 59, No. 2, str. 323-347.
12. Jacome, L., Lönnberg, A. (2010), „Implementing Official Dollarization“, IMF Working Paper #106.
13. Jeremić, Z.-Milojević, M. (2015), „Najuspešniji izvoznici i najveći uvoznici u periodu 2008.-2014. godina“, The Economy and Finance Board, Business Info Group, str. 6-37.

14. Lahiri, A., Singh, R., Vegh, C. (2006), „Optimal Exchange Rate Regimes: Turning Mundell-Fleming’s Dictum on its Head”, NBER Working Paper 12684, Cambridge, MA.
15. Levasseur, S. (2004), “Why not Euroisation?”, OFCE Economic Research Dept., Special Issue, April, *mimeo*.
16. Malović, M. (2014), “Teorija novca i monetarna politika u maloj otvorenoj privredi”, IEN, Beograd, *passim*, str. 140-143.
17. Miletić, M. (2012), „Ocena uticaja Balaša-Semjuelsonovog efekta u zemljama Centralne i Istočne Evrope: revidirana analiza na bazi testova kointegracije panela“, NBS Working Paper Series #22, NBS, Beograd, jul.
18. Moron, E. (1997), “Currency Substitution and Moneyiness of Monetary Assets”, Universidad del Pacifico, Department of Economics, *mimeo*.
19. NBS (2014), “Statistički bilten”, Narodna banka Srbije, razna izdanja, *mimeo*.
20. Obstfeld, M., Rogoff, K. (1998), "Foundations of International Macroeconomics", The MIT University Press, Cambridge, MA.
21. Panizza, U., Stein, E., Talvi, E. (2000), “Assesing Dollarization: An Application to Central American and Caribbean Countries”, Inter-American Development Bank, *mimeo*, May.
22. Rajković, I., Urošević, B. (2014), “Dollarization of Deposits in the Short- and Long-Run: Evidence from CESE Countries”, NBS Working Paper #28, Belgrade, December.
23. Winkler, A. *et alia* (2004), “Official Dollarization/Eurization: Motives, Features and Policy Implications of Current Cases”, ECB Occasional Paper No. 11, Frankfurt am Mein, February.

SUMMARY

HAS THE TIME COME FOR OFFICIAL DOLLARISATION IN SERBIA?

In this paper, after theoretically considering the costs and benefits of abandoning one's own national currency and official introduction of foreign currency as a legal tender, we have examined the ongoing polit-economic constellation of Serbia in an attempt to figure out what would be the effect of official unilateral (or consensual) dollarisation on key macroeconomic variables such as monetary and financial stability, balance of payments, economic growth, ongoing EU accession process etc. Analysis shows that sticking to formal timetable of euro adoption is indeed justifiable only if Serbia plans to develop a strong real economy, far-reaching industrial policy and thus manufacturing sector, or else earlier -either consensual or unilateral- euroisation is advisable.

Key words: official introduction of euro, macroeconomic effects

POGLAVLJE 5

EVROPSKA BANKARSKA UNIJA – IZAZOVI I IMPLIKACIJE ZA SRBIJU

Mališa Đukić¹

Apstrakt

Izbijanje finansijske krize u 2008. godini je pogoršalo stanje ne samo javnih finansijska zemalja članica EU već i banaka koje su tražile finansijsku podršku nacionalnih vlada zbog čega su poreski obveznici, a ne akcionari bili dodatno opterećeni. Sa slabljenjem fiskalne pozicije troškovi zaduživanja su se povećali što je oslabilo bilanse banaka i produbilo krizu. Da bi se izbeglo eventualno ponovno stavljanje tereta gubitaka na poreske obveznike institucije Evropske unije su sačinile novi okvir nadzora banaka. U novembru 2014. godine je stupio na snagu sistem jedinstvenog nadzornog mehanizma (eng. Single Supervisory Mechansim) kojim nadzor finansijskog sistema vrši Evropska centralna banka i nacionalne nadležne institucije zemalja članica evrozone. Novi mehanizam je korak napred ka daljoj evropskoj harmonizaciji promovišući pristup vršenja nadzora na osnovu jedinstvenog skupa propisa (eng. Single Rulebook) koje institucije EU moraju poštovati. Projekat stvaranja jedinstvenog tržišta finansijskih usluga podrazumeva unificiran regulatorni okvir finansijskog sektora EU i primenu Bazela III u svim zemljama članicama. Jedinstveni pravni okvir treba da otkloni pravne nejasnoće i time doprinese efikasnijem funkcionisanju jedinstvenog tržišta. Uzimajući u obzir strateško opredeljenje Srbije da postane zemlja članica EU blagovremeno usklađivanje propisa bi prethodilo odnosno usledilo nakon članstva u EU.

Ključne reči: *Evropska bankarska unija, finansijska kriza, budžetski deficit, javni dug*

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

UVOD

Sveobuhvatna pravila Evropske unije u formi fiskalnog okvira koji je usvojen potpisivanjem Sporazuma iz Maastrichta propisuju da odnos budžetskog deficita i BDP ne sme biti veće od 3% i da odnos javnog duga i BDP ne može biti veće od 60%. Pakt o stabilnosti i rastu dopunjuje kriterijume konvergencije i služi kao preventivni fiskalni okvir radi nesmetanog funkcionisanja Evropske monetarne unije. Svrha preventivnih mera je da onemoguće stvaranje prekomernog budžetskog deficita. Inicirana krizom na hipotekarnim tržištima u SAD tokom 2007. godine globalna finansijska kriza je pogodila prvo privredno najrazvijenije zemlje i ubrzo zemlje u razvoju kao i one u tranziciji. Mere za ublažavanje efekata krize su sprovedene od strane centralnih banaka i vlada razvijenih zemalja na način koji je podrazumevao koordinaciju između ovih tela. Centralne banke su sprovele niz konvencijalnih i nekonvencijalnih mera radi smanjenja nervoze i nepoverenja koje je nastalo na tržištu novca. Vlade SAD, zemalja članica EU, Velike Britanije, Japana i drugih zemalja su tokom 2008, 2009, i 2010. godine usvojile i implementirale mere fiskalnih podsticaja koje su imali za cilj rast agregatne traženje i povećanje broja zaposlenih. Fiskalni podsticaji u formi poreskih podsticaja, investicionih projekata i izdvajanja u korist finansijskih institucija su uticali na apsolutne i relativne vrednosti budžetskog deficita i javnog duga velikog broja zemalja. U slučaju Grčke, Irske, Portugalije i Španije je došlo do promene percepcije rizika koja je oslabila pozicije ovih zemalja i otežala finansiranje budžetskog deficita. Finansijska tržišta su negativno reagovala na novonastalu situaciju što je između ostalog bilo praćeno padom vrednosti evra u odnosu na dolar kao i značajnim rastom rizične premije na državne hartije od vrednosti pomenutih zemalja. Strah od scenarija koji bi značio da određene zemlje članice evrozone nisu sposobne da servisiraju svoje obaveze je nametnuo pronalaženje rešenja.

Mere koje su tokom 2008, 2009 i 2010. godine preduzele vlade zemalja članica Evropske unije su imale za cilj da pruže podršku finansijskom sistemu kao i da ublaže efekte krize koja je pogodila i realni sektor. Preduzete mere su značile povećanje osiguranog iznosa depozita, izdavanja garancija za izvršenje obaveza banaka kao i dokapitalizaciju finansijskih institucija. Teret ovakvih mera i saniranje gubitaka banaka je pao na poreske obveznike zemalja članica EU. Da bi izbegla ponavljanje ovakvog scenarija i u slučaju eventualnih budućih gubitaka sprečila destabilizaciju javnih finansija zemalja članica Evropska komisija je u saradnji sa Evropskom centralnom bankom kreirala novi mehanizam kontrole kreditnih institucija.

JEDINSTVENI NADZORNI MEHANIZAM

U novembru 2014. godine je stupio na snagu sistem jedinstvenog nadzornog mehanizma (eng. Single Supervisory Mechanism) kojim nadzor finansijskog sistema vrši Evropska centralna banka i nacionalne nadležne institucije zemalja članica evrozone. Novi mehanizam je korak napred ka daljoj evropskoj harmonizaciji promovišući pristup vršenja nadzora na osnovu jedinstvenog skupa propisa (eng. Single Rulebook) koje institucije EU moraju poštovati. Projekat stvaranja jedinstvenog tržišta finansijskih usluga podrazumeva unificiran regulatorni okvir finansijskog sektora EU i primenu Bazela III u svim zemljama članicama. Jedinstveni pravni okvir treba da otkloni pravne nejasnoće i time doprinese efikasnijem funkcionisanju jedinstvenog tržišta. Uzimajući u obzir strateško opredeljenje Srbije da postane zemlja članica EU blagovremeno usklađivanje propisa bi prethodilo odnosno usledilo nakon članstva.

Jedinstveni nadzorni mehanizam je stvoren na osnovu najbolje prakse kontrole finansijskih institucija u formi saradnje između Evropske bankarske uprave (eng. European Banking Authority), Evropskog parlamenta, Evrogrupe, Evropske komisije i Evropskog borda za sistemski rizik. Regulativom je predviđeno da je Evropska centralna banka odgovorna za funkcionisanje sistema. Odgovornosti su podeljene između ECB i nacionalnih nadležnih institucija uz kategorizaciju finansijskih institucija na one koje se od posebnog značaja i one koje su manje značajne. ECB neposredno vrši nadzor kreditnih institucija od posebnog značaja dok nacionalne nadležne institucije kontrolišu kreditne institucije koje su manje značajne.

Novi standardi Bazelskog komiteta kao i pravila Evropske bankarske uprave čine osnovu za pripremu regulative, superviziju banaka i upravljanje rizicima u bankarskom sektoru. Jedinstveni nadzorni okvir obuhvata devet principa koji mogu inicirati aktivnosti ECB odnosno institucija zemalja članica.

Princip primene najbolje prakse

Mehanizam jedinstvenog nadzora je baziran na primeni najbolje prakse koja obuhvata ciljeve, instrumente i raspodelu nadležnosti. Model supervizije banka je koncipiran tako da se oslanja na prethodno stečena iskustva i procese koji su analizirani kako na nivou EU tako i na nivou zemalja članica radi stvaranja i očuvanja stabilnog i sigurnog bankarskog sistema. ECB je u stalnom procesu preispitivanja i revizije primenjenih metodologija. Jedan od ciljeva je stalno

unapređenje procesa nadzora banka poređenjem sa novim iskustvima i najboljima praktičnim primerima.

Princip integriteta i decentralizacije

Nadzor kreditnih institucija podrazumeva da svi učesnici međusobno i bez rezerve saraduju radi ostvarivanja unapred postavljenih ciljeva. Eksperti i resursi nacionalnih nadležnih institucija su uključeni u superviziju banaka primenom centralizovanih procedura i radnih procesa. Na taj način se stvaraju uslovi za ostvarivanje konzistentnih rezultata. Kvalitativni aspekti informacija i saznanja koja nadzorna tela imaju o bankama su važni koliko i kvantitativne informacije o kreditnim institucijama. Razmena informacija i određen stepen decentralizacije procedura između ECB i nacionalnih nadležnih institucija treba da održe jedinstven sistema nadzora i izbegnu dupliranje aktivnosti. Blizina nacionalnih nadležnih institucija bankama koje posluju u okviru njihovih granica donosi niz koristi dok sa druge strane doprinosi konzistentnosti supervizije u svim zemljama članicama evrozone.

Princip homogenosti u okviru jedinstvenog nadzornog mehanizma

Konzistentnost nadzornih aktivnosti i preventivno delovanje koje ima za cilj izbegavanje nastanka razlika u tretmanu banaka zemalja članica su od posebnog značaja. Princip homogenosti je formulisan da bi osigurao formiranje i održavanje jedinstvenog sistema nadzora kreditnih institucija.

Princip konzistentnosti sa jedinstvenim tržištem

Pravna usaglašenost nadzorne funkcije sa jedinstvenim skupom propisa omogućava integraciju kontrole banaka koje posluju na teritorijama pod nadležnostima različitih institucija. Na taj način je kroz pripremu vodiča za nadzor banaka Evropska bankarska uprava doprinela ograničavanju i kontroli sistemskog rizika. Zemlje članice EU koje nisu u evrozoni mogu inicirati saradnju sa ECB zarad širenja mehanizma nadzora. Konvergencija kao sastavni deo i proces jedinstvenog evropskog tržišta u određenoj meri zavisi i od supervizije kreditnih institucija što ide u prilog primene principa konzistentnosti.

Princip nezavisnosti i odgovornosti

Nadzor kreditnih institucija se vrši na način koji podrazumeva nezavisnost kontrolnih tela odnosno samostalno donošenje odluka bez uticaja drugih

institucija. Supervizija mora biti sprovedena u skladu sa visokim standardima demokratske odgovornosti da bi se stvorilo i održalo poverenje u kontrolnu funkciju od strane svih zemalja članica. Regulatorna nalaže da su odgovorne ne samo institucije EU i evrozona već i institucija na nacionalnom nivou.

Princip sprovođenja kontrole na osnovu procene rizika

Jedinstveni mehanizam kontrole uzima u obzir visinu štete koja može nastati u slučaju lošeg poslovanja kreditne institucije kao i verovatnoću nastanka takvog scenarija. Ako se proceni da je banka ili grupa kreditnih institucija izložena rastućim rizicima kontrola će biti intezivirana sve dok se rizici ne smanje do prihvatljivog nivoa. Nadzor banaka je baziran kako na kvalitativnim tako i kvantitativnim aspektima sprovodeći kritičko sagledavanje okolnosti i promena koje mogu nastati u budućnosti. Na taj način se resursi za kontrolu koriste u oblastima u kojima se očekuju značajni efekti čime se održava i unapređuje stabilnost finansijskog sistema.

Princip proporcionalnosti

Nadzorne aktivnosti kontrolnih tela su u proporciji sa 1) značajem kreditnih institucija po finansijski sistem i 2) profilom rizika banke koja je predmet kontrole. Na taj način se ograničeni resursi kontrolnih mehanizama efikasno alociraju. Posledično, intenzitet nadzora varira sa fokusom na najveće odnosno kompleksne grupacije i značajne subsidijare odnosno ćerke/subsidijara bankarske grupacije. Tako se postiže i konzistentnost sa principom sprovođenja kontrola na osnovu procene rizika analizirajući kako grupacije tako i subsidijare grupacija.

Princip adekvatnog nivoa nadzornih aktivnosti svih kreditnih institucija

Princip adekvatnog nivoa nadzora svih kreditnih institucija nameće propisivanje minimalnog nivoa supervizije svih kreditnih institucija bez obzira na percepciju rizika. Vodič za superviziju banaka koji je objavljen u novembru 2014. godine vrši kategorizaciju banaka po kriterijumu uticaja eventualnog stečaja na finansijsku stabilnost. Vodič definiše minimalni nivo angažovanja za svaku kategoriju kreditnih institucija.

Princip blagovremenog i efektivnog sprovođenja korektivnih mera

Mehanizam jedinstvenog nadzora je kreiran da bi poboljšao sigurnost poslovanja kreditnih institucija i doprineo stabilnosti evropskog finansijskog sistema. Princip

blagovremenog i efektivnog sprovođenja korektivnih mera nalaže proaktivni pristup u procesu supervizije banaka da bi se smanjila verovatnoća nastanka velikih gubitaka i na taj način i potencijalna šteta posebno onih institucija koje su klasifikovane kao institucije od posebnog značaja. Pored blagovremenog nadzora neophodno je da reakcija banke bude sprovedena u razumnim vremenskim okvirima na način koji će smanjiti potencijalne gubitke kako banke tako i deponenata. Pokretanje mehanizma rešavanja problema prema Direktivi o oporavku banaka (Bank Recovery and Resolution Directive) je krajnja mera koja bi zaštitila javne finansije zemalja članica i teret gubitaka prebacila na akcionare odnosno poverioce po unapred utvrđenom redosledu. Depoziti do 100.000 EUR bi uvek bili osigurani dok bi teret gubitaka snosili privatni investitori odnosno bankarski sektor a ne poreski obveznici kao što je ranije bio slučaj.

STABILIZACIJA EVROZONE - ESM MEHANIZAM

Početak 2010. godine u Evropi je došlo do širenja straha od dužničke krize. Zabrinutost koja je proizašla iz rasta budžetskog deficita i javnog duga posebno u Grčkoj, Portugaliji, Irskoj i Španiji se prenela na finansijska tržišta u formi rastućeg spreda između prinosa na državne obveznice pomenutih zemalja i prinosa državnih obveznica Nemačke koje su percipirane kao najmanje rizične u Evropi. Postalo je očigledno da su zbog percepcije rizika investitori zahtevali veći prinos do dospeća na državne obveznice prezaduženih zemalja u odnosu na prinos državnih zapisa nemačke vlade.

U poređenju sa prinosom na nemačke državne obveznice razlika u prinosu (spred) je bila najveća kod Grčke, Portugalije i Španije što implicira da finansijska tržišta percipiraju te zemlje kao najrizičnije pri čemu se premija rizika prvenstveno odnosi na rizik neizvršenja obaveza od strane države (eng. default risk) odnosno eventualnu nemogućnost servisiranja javnog duga. Podaci o ostvarenom prinosu za 2010. i 2011. upućuju na zaključak da je u Portugaliji zaduživanje emisijom državnih obveznica u junu mesecu 2011. godine bilo i za 50% skuplje u odnosu na novembar mesec 2010. godine. Tenzije na tržištu kapitala su rasle kada je objavljena informacija da je u aprilu mesecu 2011. godine portugalska vlada morala da plati 5,99% kamate na dvogodišnje obveznice koje su imale nominalnu vrednost od milijardu evra što je iz ugla kamatne stope bilo značajno više u poređenju sa kamatom od oko 4% koja je formirana na sličnoj aukciji državnih hartija od vrednosti portugalske vlade u septembru mesecu 2010. godine. Skok zahtevane stope prinosa na državne obveznice Grčke, Portugalije, Irske i Španije

tokom 2010. godine je zbog zabrinutosti zemalja članica evrozone nametnuo hitno pronalaženje rešenja sa ciljem očuvanja finansijske stabilnosti i zajedničke valute.

U junu mesecu 2010. godine dogovorom između tadašnjih šesnaest zemalja članica evrozone kreiran je Mehanizam za evropsku finansijsku stabilnost (eng: European Financial Stability Facility, u daljem tekstu EFSF). Predviđeno je da mehanizam traje tri godine (što je kasnije produženo na pet godina) i da bude dostupan svim zemljama članicama evrozone. On pruža mogućnost zemljama članicama koje su suočene sa problemima pribavljanja sredstava za finansiranje budžetskog deficita ili koje pozajmljuju novac po nepovoljnim uslovima da prikupe sredstva. U okviru EFSF, bilo je moguće odobriti kredite u ukupnom iznosu od 726 milijardi evra. Pribavljanje sredstava je omogućeno postojanjem neopozivih bezuslovnih garancija koje su izdale vlade zemalja članica evrozone u srazmeri sa iznosom učešća uloženog kapitala u Evropskoj centralnoj banci.

U slučaju da zemlja članica podnese zahtev za pružanje pomoći korišćenjem EFSF, Evropska komisija zajedno sa Evropskom centralnom bankom i Međunarodnim monetarnim fondom (MMF) predlaže način kreditiranja zemlje članice koja je podnela zahtev. Prikupljanje sredstava je izloženo trošku odnosno kamati koja se plaća na finansijskom tržištu. Pored kamate dodaju se troškovi za finansiranje tehničke pomoći koja je pružena od strane Evropske investicione banke i nemačke Agencije za javni dug. Sredstva se pribavljaju emisijom obveznica EFSF koje su od strane Standard & Poors's i Fitch Ratings agencija označene kao obveznice sa malim rizikom odnosno rejtingom "AAA" odnosno "Aaa", a što je prvenstveno rezultat izdatih garancija vlada zemalja članica evrozone. Posledično, prikupljanje novca putem finansijskih tržišta podrazumeva i niske tražene stope prinosa odnosno povoljno zaduživanje za razliku od kamate koje bi prezadužene zemlje plaćale. Zemlja članica korisnik kredita bi plaćala kamatu koja se formira tako što se na iznos kamate koja se plaća na obveznice emitovane od strane EFSF dodaje fiksni iznos marže od 247 baznih poena (2,47%). Na hipotetičkom primeru, primena ove formule na zaduživanje portugalske vlade u aprilu mesecu 2011. godine bi značila da portugalska vlada treba na kredit sa rokom otplate od 10 godina da plati kamatu od oko 5,7% na godišnjem nivou što bi predstavljalo značajnu uštedu u odnosu na zahtevanih 9,1% investitorima na finansijskom tržištu.

Reakcije finansijskih tržišta na formiranje EFSF su navele na zaključak da mehanizam za kreditiranje zemalja članica evrozone nije stvorio željene efekte. Percepcija rizika je ostala nepromenjena zbog neizvesnosti u pogledu situacije koja će nastati po isteku važenja EFSF. Radi stvaranja trajnog rešenja, krajem

novembra 2010. godine ministri finansija zemalja članica evrozone su se dogovorili da stvore stalan mehanizam za borbu protiv krize pod nazivom Evropski mehanizam za stabilnost (eng. European Stability Mechanism; u daljem tekstu ESM) koji je preuzeo funkcije EFSF.

ESM je stalni mehanizam za izlazak iz krize zemalja evrozone. Njegova svrha je da pruži podršku stabilnosti putem instrumenata finansijske pomoći svim zemljama članicama ESM, koje prolaze kroz finansijske probleme. Za ovu svrhu ESM ima pravo da obezbedi sredstava emitovanjem finansijskih instrumenata ili zaključivanjem finansijskih ili nekih drugih sporazuma sa zemljama članicama ESM ili finansijskim institucijama.

ESM može pružiti podršku stabilnosti 1) obezbeđivanjem kredita zemljama koje se nalaze u finansijskim problemima, 2) kupovinom obveznica zemalja članica ESM primarnom i sekundarnom tržištu duga 3) u vidu kreditnih linija, za slučaj predostrožnosti, 3) finansiranjem dokapitalizacije finansijskih institucija putem kredita vladama, uključujući i zemlje koje nisu u programu ESM. Sporazum o osnivanju ESM je prvobitno potpisan u julu 2011. godine od strane sedamnaest ministara evrozone ali je ubrzo pretrpeo promene koje su nastale i odobrene u februaru 2012. sa ciljem povećanja efikasnosti. Sporazum je stupio na snagu u septembru, a ESM je uspostavljen u oktobru 2012. nakon ratifikacije svih sedamnaest zemalja članica evrozone. ESM je osnovan kao međuvladina organizacija pod okriljem međunarodnog javnog prava sa sedištem u Luksemburgu. ESM ima Odbor guvernera u kojem zasedaju ministri finansija zemalja članica evrozone (kao članovi sa pravom glasa), dok Evropski komesar za ekonomska i monetarna pitanja i predsednik Evropske centralne banke mogu prisustvovati sednicama Odbora kao posmatrači.

Najvažnije odluke donete od strane Odbora guvernera zahtevaju dogovor svih zainteresovanih strana, što uključuje odluke o pružanju pomoći članu ESM, izboru finansijskog instrumenta, uslovima korišćenja pomoći, rokovima i iznosu sredstava. Odbor donosi odluke kvalifikovanom većinom (u Sporazumu o ESM definisano kao više od 80% glasova, gde svaka zemlja ima različito glasačko učešće). Ovim načinom glasanja se usvajaju godišnji izveštaji, imenuje generalni direktor i postavljaju uslovi za prijem novih članova. Pored Odbora guvernera ESM ima i Upravni odbor. Svaka zemlja evrozone imenuje jednog člana i jednog pomoćnog člana. Kao i u slučaju Odbora guvernera, Evropska komisija i ECB mogu imenovati svoje članove koji nemaju pravo glasa. Odbor guvernera može poveriti Upravnom odboru određene dužnosti koje prema Sporazumu o osnivanju ESM pripadaju Odboru guvernera. Upravni odbor takođe donosi odluke kvalifikovanom

većinom, ali se ne mogu preduzimati nikakve aktivnosti koje su u suprotnosti sa odlukama Odbora guvernera. Odbor guvernera imenuje generalnog direktora, koji je odgovoran za upravljanje svakodnevnim aktivnostima ESM. Generalni direktor predsedava Upravnim odborom, kao i Izvršnim odborom koji mu pomaže prilikom vođenja svakodnevnih poslova ESM. Mandat generalnog direktora traje pet godina i može biti reizabran najviše jednom. Dok je na položaju, generalni direktor ne može biti član Odbora guvernera niti Upravnog odbora.

Uzimajući u obzir nužnost brzog reagovanja sporazum ESM sadrži hitne procedure glasanja, za odobravanje finansijske pomoći, koje moraju biti podržane sa 85% glasova kvalifikovane većine. Maksimalan kapacitet pozajmljivanja ESM iznosi 500 milijardi evra. Do februara 2015. godine iz ESM je povučeno 47 milijardi evra.

ESM ima ukupan upisani kapital u iznosu od 704,8 milijardi evra. Od ovoga iznosa, 80,5 milijardi je uplaćeni kapital. ESM ima na raspolaganju i 624,3 milijarde evra neuplaćenog kapitala zemalja članica. Kako bi se povećao kapacitet pozajmljivanja ESM može uputiti opšti poziv za uplatu dodatnog kapitala u slučaju da to bude neophodno. Da bi pokrenuo ovaj poziv, Generalni direktor ESM, pravi predlog Upravnom odboru koji sadrži cilj poziva, iznos i doprinos za svakog akcionara kao i raspored plaćanja. Poziv za dopunu uplaćenog kapitala se može desiti iz dva razloga: a) zbog pokrivanja gubitka uplaćenog kapitala koji je nastao usled neizmirivanja obaveza zemlje korisnika, b) zbog održavanja racija kapitala i kapaciteta pozajmljivanja ESM na popisanoj minimumu od 15%. Direktori ponovo sastavljaju predlog, ali ovoga puta Upravnom odboru, koji treba da utvrdi iznose gubitaka i razloge koji su do njih doveli. Da bi se dopuna odobrila, potrebno je da Upravni odbor ima prostu većinu. U slučaju da neko od članova ESM ne prihvata dopunu kapitala, pravi se jedan ili više novih poziva za povećanje kapitala koji se upućuje svim ESM članovima, u kome se traži povećanje osnovne stope koju članice ESM uplaćuju. Takozvani hitni „poziv za kapital“ će se koristiti za ubrzavanje naplate sredstava u cilju usklađivanja sa zahtevanim raciom kapitala i da bi se izbegla mogućnost da ESM zapadne u problem sa isplaćivanjem obaveza svojim poveriocima. Generalni direktor ima obavezu da uputi ovaj poziv svim akcionarima ESM, ako proceni da rizik postoji. Po Sporazumu o ESM, akcionari su u obavezi da u roku od sedam dana izvrše zahteve koji se od njih traže. U slučaju da neko od akcionara ne ispuni obaveze, poziv će se ponavljati sve dok kapital ne bude uplaćen. Ovakav mehanizam funkcioniše efikasno i predstavlja najveću moguću garanciju za vlasnike ESM obveznica, da će im obaveze biti izmirene.

Po uspostavljanju jedinstvenog mehanizma nadzora, ESM je postao jedan od izvora dokapitalizacije onih banaka kod kojih je nakon kontrole ustanovljeno da ne

zadovoljavaju propise o adekvatnosti kapitala odnosno za koje se smatra da predstavljaju pretnju ukupnoj finansijskoj stabilnosti evrozone. Eventualna dokapitalizacija kreditne institucije će biti bazirana na tesnoj saradnji, razmeni informacija i zajedničkim odlukama ECB, ESM i nacionalnih nadležnih institucija.

ZAKLJUČAK

Kao posledica izbijanja globalne finansijske krize pad privredne aktivnosti je uzrokovao i pad poreskih prihoda zemalja članica evrozone dok su fiskalni podsticaji u formi poreskih podsticaja, investicionih projekata i izdvajanja u korist finansijskih institucija dodatno pogoršali apsolutne i relativne vrednosti budžetskog deficita i javnog duga. Grčka, Irska, Portugalija i Španija su početkom 2010. godine bile suočene sa teškoćama finansiranja budžetskog deficita. Finansijska tržišta su negativno reagovala na novonastalu situaciju što je između ostalog bilo praćeno padom vrednosti evra u odnosu na dolar kao i značajnim rastom rizične premije na državne hartije od vrednosti pomenutih zemalja. Uspostavljeni mehanizmi za stabilizaciju finansijskog sistema (EFSF i ESM) i očuvanje zajedničke valute pružili su mogućnost zemljama članicama da nakon ispunjavanja određenih uslova uz niže troškove finansiraju svoje budžetske deficite. Međutim, percepcija rizika nije značajno promenjena uprkos postojanju stalnog mehanizma za stabilnost i sprovedenih mera štednje. Pažljivu analizirajući okolnosti, uzroke problema i najbolju praksu institucije EU su formirale novi mehanizam kontrole kreditnih institucija. Promovišući pristup vršenja nadzora na osnovu jedinstvenog skupa propisa koje institucije EU moraju poštovati stvoreni su uslovi za smanjenje rizika i stabilizaciju finansijskog sistema evrozone. Unificiran regulatorni okvir finansijskog sektora EU i primena Bazela III u svim zemljama članicama su osnova jedinstvenog mehanizma supervizije banaka. Jedinstveni pravni okvir treba da otkloni pravne nejasnoće i time doprinese efikasnijem funkcionisanju jedinstvenog tržišta. Strateško opredeljenje Srbije je da postane zemlja članica EU. Harmonizacija propisa u domenu nadzora banaka sa jedinstvenim pravnim okvirom evrozone odnosno EU bi zahtevala blagovremeno analiziranje i poređenje regulative Srbija sa direktivama i podzakonskim aktima odnosno praksom EU. U skladu sa tim Narodna banka Srbija bi sa Vladom Republike Srbije trebala da u naredne tri godine definiše oblasti u kojima je moguće unaprediti postojeći zakonski okvir i praksu kroz pripremu pravilnika odnosno smernica za kreditne institucije.

LITERATURA

1. Abascal, M. et al (2015) „A banking union for Europe: Making a virtue out of necessity“, *The Spanish Review of Financial Economics*, in press
2. Bloomberg (2015) *Bloomberg Business, Rates & Bonds*, <http://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/>
3. Carretta, A. et al (2015) „Don't Stand So Close to Me: The role of supervisory style in banking stability“, *Journal of Banking & Finance*, 180 - 188
4. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms, *Official Journal of the European Union*, L 173/190
5. European Banking Authority (2015) *Implementing Basel III in Europe*, <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/implementing-basel-iii-europe>
6. European Banking Authority (2015) *The Single Rulebook*, <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/single-rulebook>
7. European Central Bank (2014) *Guide to banking supervision*, EIB Frankfurt, Germany.
8. European Commission (2014) *Banking union: restoring financial stability in the*
9. European Commission (2014) *Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the operation of the European Supervisory Authorities (ESAs) and the European System of Financial Supervision (ESFS)*, Brussels
10. European Stability Mechanism (2015) *ESM Factsheet*, ESM Luxemburg *Eurozone*, Brussels

SUMMARY

EUROPEAN BANKING UNION – CHALLENGES AND IMPLICATIONS FOR SERBIA

The emergence of the financial crises in 2008 weakened not only the fiscal positions of EU member countries but also banks which sought support from national governments due to which, the taxpayers and not the shareholders took the burden of the losses. Weakening of the fiscal positions resulted in the increase of government bond yields and deteriorated financial statements of banks. To prevent the transfer of losses to taxpayers in the future EU institutions set up a new framework for supervising banks. In November 2014 the implementation of the Single Supervisory Mechanism started based on which the supervision of banks is performed by European Central Bank and national competent authorities. The new mechanism is a step forward towards further European harmonisation which promotes the approach of supervising banks based on the Single Rulebook that all EU institutions must respect. Single market of financial services assumes a unified regulatory framework and implementation of Basel III in all member countries. The Single Rulebook should clarify the legal inconsistencies and thereby contribute to the more efficient functioning of the single market. Taking into account the strategy of Serbia to become an EU member country, the harmonisation of legislation would be required prior to and after the EU accession.

Key words: European banking union, financial crises, budget deficit, public debt

POGLAVLJE 6

UTICAJ REFORMSKIH MERA FISKALNE POLITIKE NA MAKROEKONOMSKE PERFORMANSE SRBIJE

Aleksandar Zdravković¹

Apstrakt

Krajem 2014. godine Vlada Republike Srbije je usvojila budžet u okviru šireg paketa strukturnih reformi, koji uključuje i reformu javne uprave, javnih preduzeća, kao i preduzeća u restrukturiranju. Ovaj budžet se može okarakterisati po mnogim parametrima kao «reformski», prevashodno jer je predviđeno značajno smanjenje budžetskih rashoda, zbog čega je dobio i načelnu podršku IMF, kao i Fiskalnog saveta. S druge strane, rezanje državnih rashoda će, pored fiskalnih, neminovno imati uticaj i na druge makroekonomske performanse Republike Srbije značajne za privredni ambijent. U ovom radu će biti analiziran uticaj mera fiskalne politike na kretanje odabranih fiskalnih, monetarnih i realnih varijabli u srednjem roku.

Ključne reči: *fiskalna konsolidacija, strukturne reforme, makroekonomske performanse, projekcije*

UVOD

Srbija je u pretkriznom periodu beležila solidne rezultate u domenu realnog sektora i javnih finansija, koji su se prevashodno ogledali u visokim stopama ekonomskog rasta praćenih fiskalnom konsolidacijom i smanjenjem javnog duga. Privredni rast, pretežno generisan tokovima novca koji su dolazili iz inostranstva, rezultovao je nizom eksternih i internih slabosti, vidljivih u visokim deficitima tekućeg bilansa, eksplozivnom rastu zaduženja privatnog sektora, nepovoljnoj strukturi investicija i vođenju prociklične fiskalne politike.

¹ Aleksandar Zdravković, MA, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, email: aleksandar.zdravkovic@ien.bg.ac.rs

Po izbijanju globalne krize, drastični prekid priliva inostranog kapitala rezultovao je šokovima na strani agregatne tražnje i investicionih i kreditnih aktivnosti. U pokušaju da uspori destruktivna dejstva krize, država je nastojala da održi agregatnu tražnju visokim rashodima, ali su rastući deficiti i javni dug za samo pet godina doveli državne finansije na ivicu srednjoročne fiskalne nesolventnosti, prevashodno zbog neuspeha da se pokrene privredni rast i promeni nepovoljna struktura privrede.

Rastući rizici fiskalne nesolventnosti nametnuli su fiskalnu konsolidaciju i strukturne reforme kao neminovne mere ekonomske politike u cilju zaustavljanja galopirajućeg tempa rasta javnog duga i stimulacije privrednog rasta. Fiskalnom strategijom za 2014. godinu definisan je paket mera fiskalne konsolidacije, koji je u prvoj godini bio uglavnom neuspešan, naročito u pogledu planiranog smanjenja rashoda. Nova Fiskalna strategija za 2015. godinu, rađena pod nadzorom IMF, generalno donosi značajnu reviziju makroekonomskih projekcija i mera fiskalne konsolidacije, i predstavlja veliki kvalitativni pomak ka ekonomskoj realnosti.

U ovom radu analizirani su potencijalni efekti programa fiskalne konsolidacije na odabrane makroekonomske performanse u srednjem roku. Analize su bazirane na poređenju aktuelnih makroekonomskih projekcija (zasnovanih na programu fiskalne konsolidacije i strukturnih reformi) sa projekcijama iz prethodne dve godine. Osnovi cilj istraživanja predstavlja identifikaciju nivoa realističnosti aktuelnih makroekonomskih projekcija u srednjem roku, kao i identifikaciju uzroka i ekonomskih konsekvenci potencijalnih devijacija. U prvoj sekciji opisani su uzroci eskalacije fiskalnih neravnoteža, dok druga sekcija skicira postkrizne poteze ekonomske politike. Treća, četvrta i peta sekcija prikazuju uticaj reformskih mera na fiskalne, monetarne i eksterne makroekonomske performanse. Posebna pažnja u šestoj sekciji je posvećena privrednom rastu, kao najkritičnijem faktoru uspeha programa fiskalne konsolidacije.

UZROCI ESKALACIJE FISKALNE NERAVNOTEŽE U POSTKRIZNOM PERIODU

U periodu koji je približno trajao od 2002. godine pa do izbijanja globalne finansijske i ekonomske krize krajem 2008. godine, većina zemalja Centralne i Istočne Evrope, uključujući i Srbiju, je prolazila kroz fazu značajne ekonomske ekspanzije. Srbija je u datom periodu beležila solidne rezultate u domenu realne i fiskalne ekonomije, koji su se prevashodno ogledali u visokim stopama ekonomskog rasta praćenih fiskalnom konsolidacijom i smanjenjem javnog duga. Nešto manje uspešna je bila u sferi monetarne ekonomije, zbog viših stopa

inflacije i veće kolebljivosti deviznih kurseva u odnosu na zemlje regiona (Vuković i Zdravković, 2011).

Tokom ovog perioda ubrzanog rasta nastao je i niz ekonomskih slabosti u domenu ekonomskih odnosa sa inostranstvom, koji je ekonomiju Srbije izložio značajnim rizicima eksternih šokova. Privredni rast je većim delom bio generisan tokovima novca koji su dolazili iz inostranstva, kroz zaduživanje privatnog sektora putem kreditne ekspanzije stranih banaka i privatizacije državnih preduzeća stranim direktnim investicijama. Veliki priliv novca iz inostranstva je kreirao uzlet agregatne tražnje, koji se prelio na rast cena, rast plata i aprecijaciju dinara, što je dovelo do porasta bazičnih troškova proizvodnje i erozije međunarodne konkurentnosti. Brži rast privatne potrošnje i investicija od domaće proizvodnje je takođe rezultovao visokim i trajnim deficitima tekućeg bilansa.

Brz ekonomski rast finansiran prilivom kapitala iz inostranstva, osim kreiranja eksternih slabosti, doveo je i do kreiranja niza internih slabosti koji su se pre svega ogledali u nepovoljnoj strukturi investicija i vođenju prociklične fiskalne politike. Investicije su najvećim delom bile usmerene ka sektorima proizvodnje nerazmelnjivih dobara, koji su posledično bili generator ekonomskog rasta. Tokom perioda 2004-2008, prosečni realni rast bruto domaćeg proizvoda iznosio je oko 6%, pri čemu je kontribucija sektora za proizvodnju razmenljivih dobara realnom rastu, osim u 2004. godini, bila minorna na nivou jednog procentnog poena (IMF, 2013). Ovako nepovoljna struktura investicija i ekonomske aktivnosti dodatno je pogoršavala ekonomsku poziciju Srbije i slabila njenu eksternu konkurentnost, zbog prevelikog oslanja na domaću tražnju i potrebu za njenim finansiranjem inostranim kapitalom. Sa druge strane, rast ekonomske aktivnosti doveo je do rasta poreske baze i cikličnog rasta poreskih prihoda. Srbija je, kao i druge zemlje centralne i istočne Evrope, u predkriznom periodu sprovodila procikličnu fiskalnu politiku (Becker, 2010). Rezultat takve politike je bio diskrecioni rast državnih rashoda, uglavnom usmeren ka povećanju plata u javnom sektoru i penzija, koji je po inerciji nastavljen i posle izbijanja ekonomske krize, npr. prosečni rast realnih penzionih izdataka u periodu 2005.-2011. godine iznosio je 4,23% (Zdravković i ostali, 2012).

Po izbijanju globalne krize, drastični prekid priliva inostranog kapitala rezultovao je šokom na strani agregatne tražnje i kolebanjem ekonomske aktivnosti, pa očuvanje agregatne tražnje postaje prioritet ekonomske politike Srbije u odnosu na fiskalnu konsolidaciju. Posledično, plate u javnom sektoru i penzije nisu smanjivane, niti se odustalo od politike subvencionisanja javnih preduzeća i stranih investitora. Takvi potezi ekonomske politike su doveli u pitanje poverenje

u kapacitete Vlade Srbije da vodi kredibilnu ekonomsku politiku u uslovima globalne ekonomske turbulencije, pa je Srbija već krajem 2008. godine zatražila aranžman iz predostrožnosti sa IMF zarad međunarodnog kredibiliteta. Aranžman je stavio primarni fokus na fiskalnu konsolidaciju i strukturne reforme, uključujući restriktivnu fiskalnu politiku, reforme penzionog sistema i privatizaciju i restrukturiranje državnih preduzeća u cilju jačanja posrnulog privatnog sektora (IMF, 2012). Ovaj aranžman se završio neuspehom jer do fiskalne konsolidacije i strukturnih reformi nije došlo, državni deficit i javni dug su nastavili da rastu, zbog čega je IMF u 2012. godini opozvao aranžman.

MERE FISKALNE KONSOLIDACIJE

Posle neuspeha inicijalnih pokušaja fiskalne konsolidacije, strukturnih reformi i aranžmana sa IMF, dinamika rasta deficita i javnog duga je dovela u pitanje kompletnu solventnost državnog sektora Srbije, čak i u srednjem roku. Posle političkih promena u 2013. godini, nova Vlada je najavila da će se mnogo ozbiljnije posvetiti programu fiskalne konsolidacije, a prvi paket mera donet je krajem 2013. godine. Mere u okviru ovog paketa su se generalno mogle podeliti na one usmerene ka povećanju državnih prihoda na teret privatnog sektora (povećanje PDV, ukidanje poreskih olakšica i borba protiv sive ekonomije) i one usmerene ka budžetskim uštedama (smanjenje plata i subvencija državnim preduzećima) (Zdravković, 2013).

Prvi paket mera fiskalne konsolidacije primenjen tokom 2014. godine se može okarakterisati kao relativno neuspešan, pre svega zbog većih državnih rashoda od projektovanih planom konsolidacije. Gledano po veličini očekivanih efekata, glavne mere za smanjenje deficita u 2014. godini su bile bazirane na očekivanom povećanju prihoda, a u 2015. i 2016. godini na uštedama i smanjenju javnih rashoda. Zdravković (2013) je ilustrovao lošu praksu "preterano optimističnog" projektovanja javnih rashoda od strane sektora za makroekonomska planiranja Ministarstva finansija RS i ukazao na neophodnost rezanja javnih rashoda već u 2014. godini, kao kritične komponente za uspešnu srednjoročnu finansijsku konsolidaciju i stabilizaciju javnog duga. Očekivanja u pogledu potcenjenih projekcija rashoda su se ispostavila tačnim, jer je u 2014. godini procena javnih rashoda u BDP nadmašila inicijalnu projekciju za skoro 4 procentna poena. Visoko probijanje projektovanih rashoda u 2014. godini, i pored neočekivano boljih rezultata od projektovanih ostvarenih na stranih prihoda, dovelo je do nastajanja

istorijski visokog deficita u iznosu od 7,9% BDP, koji je nadmašio projektovani za 0,8 procentnih poena².

Novi paket mera fiskalne konsolidacije, usvojen krajem 2014. godine, predstavlja kvalitativni pomak u smislu realističnosti projekcija, jer čak šest od predloženih devet mera isključivo targetira rashodnu stranu državnih finansija. Devet mera predloženih Fiskalnom strategijom za 2015. godinu predviđaju smanjenje plata u javnom sektoru, smanjenje penzija, novu indeksaciju plata i penzija, racionalizaciju javnog sektora, smanjenje subvencija, uštede na robama i uslugama, reformu javnih preduzeća, naknade za transport gasa i novi model finansiranja samouprave (Ministarstvo finansija RS, 2014). Prvih šest mera striktno targetira relaksaciju rashodne strane budžeta, naknada za transport gasa i reforma javnih preduzeća targetira prihodnu stranu, dok poslednja mera nastoji da kreira budžetske uštede kroz poboljšanu naplatu sopstvenih prihoda lokalnih samouprava. Takođe, većina predloženih mera nije nova, već predstavljaju ponavljanje mera iz prethodnog paketa koje nisu adekvatno implementirane tokom 2014. godine, kao što su smanjenje plata zaposlenih u državnom sektoru, subvencije državnim preduzećima i nova indeksacija plata i penzija.

Iako su neke od mera već implementirane (smanjenje plata i penzija), analize Fiskalnog saveta ukazuju da je pravovremena implementacija pojedinih mera fiskalne konsolidacije pod velikim rizikom. Najveći rizici se odnose na racionalizaciju javnog sektora i reformu javnih preduzeća, gde još uvek nisu definisani konkretni planovi za sprovođenje ovih mera, smanjenje subvencionisanja javnih preduzeća zbog loših iskustava u prošlosti, kao i finansiranje lokalnih samouprava gde još uvek nije usvojena odgovarajuća legislativa (Fiskalni savet, 2015).

UTICAJ NA FISKALNE VARIJABLE

Opšti je utisak da aktuelne fiskalne projekcije, izvedene iz plana fiskalne konsolidacije, izgledaju daleko realističnije u odnosu projekcije iz prethodnih godina, što je verovatno i posledica usklađivanja sa projekcijama IMF. To je najviše vidljivo iz značajnog povećanja projektovanih rashoda u odnosu na fiskalnu strategiju iz 2013. godine, koja je predviđala da će nivo javnih rashoda u BDP opasti na 40% već u 2016. godini (Tabela 1). S druge strane, projekcije prihoda su

² Izvor podataka: Fiskalne strategije za 2014. i 2015.

takođe racionalno postavljenije, sa tendencijom postepenog umanjnja u srednjem roku.

Tabela 1. Projekcije javnih rashoda, % BDP

Javni rashodi		Godina na koju se odnosi projekcija					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	49,8	47,7	46	44,7	-	-
	2013	-	44,9	45	43,1	40,6	-
	2014	-	-	48,9	46,1	43,8	41,9

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

I pored značajno većeg realizma u pogledu projekcija prihoda i rashoda, velike su šanse da projektovani deficit konsolidovane pozicije države u srednjem roku neće biti oboren ispod 4%, kao što je predviđeno Fiskalnom strategijom. Jedan deo rizika proizilazi iz potencijalno manjih stopa rasta BDP od planiranih, koje bi konsekventno umanjile i poresku osnovicu i javne prihode. Drugi deo je povezan sa rizicima prolongiranja ili neadekvatnog sprovođenja neke od mera fiskalne konsolidacije, diskutovanih u prethodnoj sekciji, koje bi u krajnjoj instanci doveli do pobijanja projektovanih javnih rashoda. I pored potencijalnih rizika vezanih za probijanje projektovanog deficita, pohvalno je prisustvo značajno većeg realizma u projekcijama, npr. projektovani deficit u 2016. godini je uvećan za 1,5 procentnih poena (Tabela 2).

Tabela 2. Projekcije deficita države, % BDP

Kosolidovani deficit		Godina na koju se odnosi projekcija				
		2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	-3,6	-1,9	-1	-	-
	2013	-6,5	-7,1	-5,2	-3,2	-
	2014	-	-7,9	-5,9	-4,7	-3,8

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

Visok nivo javnog duga i dalje ostaje najveća pretnja dugoročnoj fiskalnoj i makroekonomskoj stabilnosti, čak i ako mere fiskalne konsolidacije u srednjem roku budu uspešno realizovane. U stručnoj javnosti je već dugo vremena prisutna rasprava o kritičnom nivou javnog duga koji aktivira takozvanu "zamku duga", situaciju u kojoj privredni rast više nije u stanju da dugoročno kompenzuje rastuće potrebe za servisiranjem duga, što u krajnjoj instanci vodi ka potpunoj fiskalnoj nesolventnosti. Iako ne postoji konsenzus, neka od istraživanja ukazuju da se za

razvijene zemlje prag tolerancije kreće u intervalu od 85%-105% BDP-a (Checherita i Rother, 2010, za EU zemlje; Cecchetti i ostali, 2011, za OECD zemlje), što implicitno sugerira da je ovaj nivo još niži za zemlje u razvoju. Prema projekcijama iz 2014. godine, pod pretpostavkom uspješne fiskalne konsolidacije, javni dug će u srednjem roku biti blizu 80% (Tabela 3), što je vrlo blizu praga tolerancije razvijenih zemalja i ukazuje koliko je situacija u pogledu dugoročne fiskalne solventnosti “napeta”. S druge strane, opet je pohvalan nivo realizma u aktuelnim projekcijama koji se ogleda u značajnim korekcijama prethodnih prognoza.

Tabela 3. Projekcije javnog duga, % BDP

Javni dug		Godina na koju se odnosi projekcija					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	65,1	65,2	58,7	58,4	-	-
	2013	-	64,2	67,2	69,8	69,7	-
	2014	-	-	69,9	77,7	79,2	78,7

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

Kontinuirano smanjenje deficita, u slučaju uspješne konsolidacije, će umanjiti potrebe za finansiranjem, ali brojni makroekonomski rizici i dalje ostaju pretnja za potpunu stabilizaciju javnog duga: povećanje kamatnih stopa, deprecijacijski šokovi, slab privredni rast i aktiviranje garancija izdatih državnim firmama. IMF (2015) je analizirao uticaje pojedinačnih i kombinovanih šokova ključnih makroekonomskih varijabli na srednjoročnu i dugoročnu dinamiku javnog duga. Rezultati njihove analize pojedinačnih šokova ukazuju da je visina javnog duga vrlo osetljiva na šokove deprecijacije, aktiviranja garancija i slabog privrednog rasta – u svim od razmatranih scenarija koji uključuju neki od ovih šokova javni dug u srednjem roku gravitira ka kritičnom pragu od 85% BDP, sa tendencijom da do kraja 2020. godine ostane iznad 80%. Međutim, ekonomska realnost ispoljena naročito tokom poslednje krize, implicira da šok jedne makroekonomske varijable ima destruktivno dejstvo i na ostale makroekonomske performanse, pa je kombinovani šok verovatniji scenario od izolovanog pojedinačnog šoka. Rezultati analize IMF u tom smislu su vrlo poražavajući – u slučaju kombinovanog šoka rasta, deprecijacije, primarnog deficita i kamatne stope, javni dug Srbije bi se već u srednjem roku uvećao na 100%, što bi zemlju verovatno odvelo u potpuno “dužničko ropstvo”, slično situaciji u kojoj se trenutno nalazi Grčka.

UTICAJ NA MONETARNE VARIJABLE

Kontrola stope inflacije je u prethodnih nekoliko godina predstavljala ozbiljan problem ekonomske politike, zbog učestalih probijanja granica targetiranog opsega. Osnovni uzroci visoke volatilnosti stope inflacije obuhvatali su značajne šokove cena na tržištu poljoprivrednih proizvoda, visok nivo "pass-through" efekta (transmissionog mehanizma deviznog kursa na inflaciju) deprecijacije dinara na cene, visok nivo eurizacije monetarnih tokova i neanticipirane promene državno regulisanih cena (IMF, 2015).

Posle perioda visokih stopa inflacija od preko 10%, u 2013. godini došlo je do drastičnog pada inflacije na svega 2,2% (kraj perioda)³ zbog vođenja restriktivne monetarne politike, kao kontrateže ekspanzivnoj fiskalnoj politici. Ovako niska stopa inflacije na kraju 2013. godine predstavljala je iznenađenje i za makroekonomske planere (Tabela 4). Inflacija je i u 2014. ostala niska, ispod donje ciljane granice od 2,5%.

Tabela 4. Projekcije stope inflacije u %

Inflacija		Godina na koju se odnosi projekcija					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	13,8	5,5	5	4,5	-	-
	2013	-	5,5	5,5	5,0	4,5	-
	2014	-	-	2,2	4,2	4	4

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

Fiskalna konsolidacija i restriktivnija fiskalna politika u srednjem roku otvara prostor za vođenje ekspanzivne monetarne politike, kojom bi se stimulisala agregatna tražnja. Značajno ubrzanje inflacije se očekuje krajem 2015. kada bi projektovana stopa inflacije na kraju perioda iznosila 4,2%. što je osetno više u odnosu na očekivani prosek perioda od 2,7%. Imajući u vidu nekarakteristično niske stope inflacije u prethodne dve godine, kao i nezavisnost monetarne politike (koja proizilazi iz politike fleksibilnog deviznog kursa) projektovane stope inflacije će verovatno biti dostignute, čak i ukoliko mere fiskalne konsolidacije ne budu sprovedene u potpunosti.

³ Izvor podataka: Fiskalne strategije za 2014. i 2015. godinu.

Anticipirana ekspanzivna monetarna politika će doprineti postojećim latentnim deprecijacijskim pritiscima, što će u srednjem roku verovatno imati negativan uticaj na kolebljivost deviznih kurseva, koji predstavljaju jedan od kritičnih elemenata za uspešnu fiskalnu konsolidaciju. Osnovni kontributori latentnom pritisku na deprecijaciju nacionalne valute predstavljaju visok nivo spoljne zaduženosti, kako privatnog tako i javnog sektora, kao i konstantni deficit trgovinskog i tekućeg bilansa. Eventualna kratkoročna relaksacija deprecijacijskih pritisaka mogla bi nastati u slučaju priliva iz inostranstva od privatizacije i stranih direktnih ulaganja. U osnovnom scenariju na osnovu koje su urađene fiskalne projekcije za period 2015. - 2030, predviđen je nivo nominalne deprecijacije od 2%. Ovu pretpostavka u srednjem roku bi mogla biti problematična, jer bi ubrzavanje inflacije moglo dovesti do realne aprecijacije i dodatnih pritisaka na Narodnu banku Srbije da interveniše da deviznom tržištu.

UTICAJ NA EKONOMSKE ODOSE SA INOSTRANSTVOM

Iskustva zemalja u razvoju Centralne i Istočne Evrope tokom prethodne decenije ukazuju da su fleksibilniji režimi deviznih kurseva imale pozitivan uticaj na redukciju spoljno-ekonomskih neravnoteža zemalja koje su usvojile politiku inflatornog targetiranja, uključujući i Srbiju. Zdravković i ostali (2014) komparativnom analizom ilustruju da su, u proseku, zemlje Centralne i Istočne Evrope (Nove članice EU i zemlje zapadnog Balkana) koje praktikuju politiku rigidnih deviznih kurseva realizovale veće deficite tekućeg računa u prekriznom periodu, zbog čega su bile prinuđene na značajnije korekcije spoljnih neravnoteža u postkriznom periodu. Vođenjem restriktivne monetarne politike, uz kontrolisanu deprecijaciju nacionalne valute, Srbija je ostvarila izvanredne rezultate u pogledu redukcije tekućeg deficita – u odnosu na projekcije iz 2012., procenjena realizovana vrednost tekućeg deficita je i više nego duplo redukovana (Tabela 5). Imajući u vidu dalju redukciju tražnje merama fiskalne konsolidacije i verovatnu deprecijaciju dinara, realno je očekivati da će tekući deficit ostati na niskom nivou i u srednjem roku.

Tabela 5. Projekcije tekućeg bilansa, % BDP

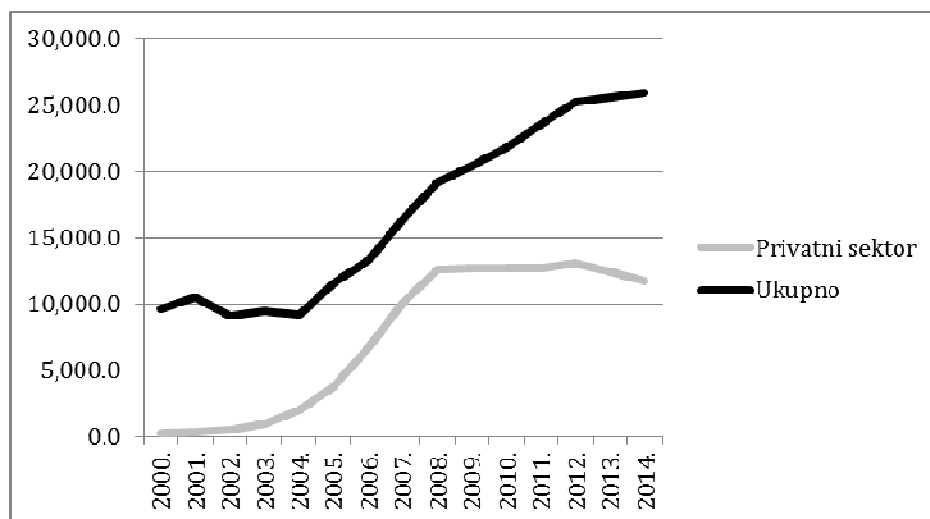
Tekući bilans		Godina na koju se odnosi projekcija					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	-19,5	-16,7	-14,8	-12,9	-	-
	2013	-	-12,9	-10,7	-9,2	-7,8	-
	2014	-	-	-6,1	-4,7	-4,5	-4,3

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

I pored odličnih makroekonomskih rezultata ostvarenih u pogledu redukcije deficita tekućeg računa u prethodnim godinama, kontinuirana realizacija tekućih deficita nižih od 5% u srednjem roku predstavlja jednu od manje ostvarljivih projekcija fiskalne strategije. Suštinsko smanjenje tekućih deficita dolazi kao posledica rasta realne produktivnosti, koji je teško realizovati u srednjem roku. Srbija je zahvaljujući restriktivnoj monetarnoj politici uspeła da značajno umanjí deficit tekućeg bilansa, ali treba imati u vidu visoke inicijalne vrednosti, kao i prirodne limite smanjenja tekućih deficita instrumentima monetarne politike, koji se ogledaju u teškoćama istovremene kontrole deviznog kursa, tekućeg bilansa i privrednog rasta. U slučaju rasta deviznog kursa, tekući bilans bi mogao da nastavi sa poboljšavanjem po osnovu smanjenja negativnog trgovinskog salda, ali bi prekomerna deprecijacija imala verovatan negativan uticaj na privredni rast zbog pada potrošnje i investicija privatnog sektora. S druge strane, vrlo blaga deprecijacija, kao što je predviđena trenutnim planom, bi verovatno zaustavila pad deficita na nivou iznad 5%.

Spoljni dug Srbije će u srednjom roku verovatno stagnirati ili blago rasti, s obzirom da će fiskalna konsolidacija dovesti do manjeg zaduživanja države, a da će se privatni sektor vrlo oprezno zaduživati na međunarodnom tržištu. Srbija je, kao što je već pomenuto, poput ostalih zemalja Centralne i Istočne Evrope, u pretkriznom periodu prošla kroz fazu intenzivnog zaduživanja privatnog sektora, kako na domaćem tako i na međunarodnom tržištu kapitala. Studije McKinsey (2010, 2012) ukazuju na istorijsko iskustvo da se epizode ekspanzivnog ekonomskog rasta stimulisano prekomernim zaduživanjem privatnog sektora, posle pucanja balona obično završavaju prolongiranom periodom u kojem privatni sektor stabilizuje i smanjuje svoju zaduženost dok se dug javnog sektora uvećava. Zdravković i Jovanović (2014) ukazuju da je proces stabilizacije duga privatnog sektora u Srbiji, kao i zemljama u okruženju, na isteku 2012. godine bio tek u začetku, i da je teško predvideti koliko će dugo trajati imajući u vidu dubinu globalne ekonomske krize, naročito izražene u Evropi. Pomenuti obrazac kretanja privatnog i javnog duga vidljiv je u dinamici spoljnog duga (Grafikon 1) – posle nekoliko godina stagnacije spoljni dug privatnog sektora je počeo da se umanjuje po prvi put u 2014. godini. U slučaju da strukturne reforme, predviđene planom konsolidacije, budu uspešno realizovane i generišu podsticaj privatnom sektoru za novo zaduživanje, u svetlu očekivane ekspanzivne monetarne politike, deprecijacijskih pritisaka i nastojanja da stabilizuju spoljnu zaduženost, realno je očekivati da će privatni sektor nova zaduživanja prevashodno tražiti na domaćem tržištu kapitala, uz vrlo oprezno prekogranično zaduživanje.

Grafikon 1. Kretanje spoljnog duga RS u milionima evra



Izvor: Statistika Narodne banke Srbije

UTICAJ NA REALNE VARIJABLE

Uticaj fiskalne kontrakcije na realni sektor, pre svega rast bruto domaćeg proizvoda predstavlja kritičnu komponentu za uspešnost realizacije plana fiskalne konsolidacije, jer je realni rast u najvećoj meri generisan veličinom i strukturom privatnih investicija, na koji država ima samo posredan uticaj. Upoređivanje zvaničnih prognoza rasta i ostvarenih stopa rasta u prethodne tri godine su poražavajuće, npr. 2012. godine je projektovana vrlo optimistična stopa rasta za 2014. u iznosu od 3,5%, a procene ukazuju da je Srbija u 2014. godini imala recesiju od -2% (Tabela 6). Slično važi i za 2014, kada se od projektovanih 4% stiglo do -0,5%, u scenariju koji podrazumeva sprovođenje mera fiskalne konsolidacije.

Tabela 6. Projekcije stope realnog rasta u %

Realni rast		Godina na koju se odnosi projekcija				
		2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	2	3,5	4	-	-
	2013	2	1	1,8	2	-
	2014	-	-2	-0,5	1,5	2

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

Imajući u vidu da fiskalna konsolidacija rezultuje padom domaće apsorpcije, ključno pitanje je da li će privatni sektor moći da iznese teret privrednog rasta. Nove investicije zahtevaju i nova zaduživanja, a kao što je već napomenuto, privatni sektor je opterećen dugovima i nastoji da stabilizuje svoju zaduženost. Pored ovog faktora, postoji i drugi faktori koji mogu imati negativan uticaj na spremnost investitora da se zadužuju, kao što su:

i) Očekivani rast kamatnih stopa; međunarodne referentne kamatne stope su već godinama na istorijskom minimumu. S obzirom da prema većini indikatora SAD polako izlaze iz krize, očekuje se da će FED u skorije vreme započeti restriktivniju monetarnu politiku, što će se neminovno preneti i na ostale kamatne stope i poskupeti buduća zaduživanja.

ii) Neizvesnost dinamike deviznih kurseva; samo u poslednjih godinu dana došlo je do velikih turbulencija na valutnom tržištu (skok švajcarskog franka, naglo jačanje dolara i pad rublje). Uz prisutne turbulencije na domaćem valutnom tržištu zadnjih godina i pritiske na slabljenje dinara, realno je očekivati da će privatni sektor biti vrlo uzdržan prema novim zaduživanjima indeksiranim u stranim valutama.

iii) Nepovoljni uslovi zaduživanja; finansijski sistem Srbije je izrazito bankocentričan, tako da je privatni sektor upućen na klasično kreditno zaduživanje. Banke koje posluju u Srbiji za dugoročne kredite preferiraju indeksaciju u stranim valutama i fluktuirajuće kamatne stope, tako da ovakvi krediti automatski povlače značajni kamatni i valutni rizik. S druge strane, krediti u dinarima imaju izuzetno visoke kamatne stope, često i preko 20%⁴. Iako nizak nivo akumulacije domaće dinarske štednje neosporno predstavlja otežavajući faktor, sasvim je opravdana upitnost ovako visokih kamatnih stopa imajući u vidu niska inflatorna očekivanja u srednjem roku. Takođe, banke su poslednjih godina bile vrlo uzdržane u kreditiranju privrede, opterećene visokim procentom kontaminiranih, problematičnih zajmova (Non-Performing Loans).

iv) Slab privredni rast Evrope; Evropa i naročito evrozona se od izbijanja krize generalno muče sa oživljavanjem privrednog rasta, zbog čega je i Evropska centralna banka započela sa ekspanzivnom monetarnom politikom. Usporeni rast eksterne tražnje i nivoa investiranja Evropske unije, kao glavnog investitora i spoljnotrgovinskog partnera Srbije, u srednjem roku nameće ograničenje bržem rastu izvoza i prilivu stranih ulaganja.

⁴ Izvor: internet prezentacije banaka

v) Nepovoljna privredna struktura; sa stanovišta veličine investicija, proširivanje postojećih kapaciteta predstavlja povoljniju opciju od greenfield investicija. Ograničenost domaće tražnje, koja će očekivano biti produbljena merama fiskalne konsolidacije, nameće značajne limite sektoru nerazmenljivih dobara (koji je bio glavni generator investicija u pretkriznom periodu) u daljem investiranju i proširenju kapaciteta.

Imajući u vidu značajne rizike kojima je izložen privatni sektor prilikom novog zaduživanja, malo je verovatno da će projektovane stope rasta investicija u fiksni kapital biti realizovane, ukoliko država ne podigne nivo investicione potrošnje ili ne stimuliše privatno zaduživanje dodatnim merama. Kao i u većini analiziranih parametara, projekcije stope rasta u fiksni kapital iz 2014. godine se mogu okarakterisati znatno većim realizmom u odnosu na prethodne godine (Tabela 7). Međutim, oštri prelazak iz trogodišnje tendencije pada investicija u godišnji rast od skoro 5% tokom perioda 2015 - 2017. godine predstavlja malo verovatan scenario, čak i uz uspešnu fiskalnu konsolidaciju i strukturne reforme, imajući u vidu gore diskutovane limite i rizike sa kojima se privatni sektor suočava prilikom zaduživanja i investiranja.

Tabela 7. Projekcije stope rasta investicija u fiksni kapital, u %

Rast investicija		Godina na koju se odnosi projekcija					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Godina projekcije	2012	-14,5	8,7	7,8	8,3	-	-
	2013	-	-3,4	4,7	9,6	8,9	-
	2014	-	-	-1,8	4,7	5,5	5,5

Izvor: Fiskalne strategije za 2012, 2013 i 2014. godinu

ZAKLJUČAK

U ovom radu su analizirani efekti mera fiskalne konsolidacije i strukturnih reformi na ključne makroekonomske performanse Srbije u srednjem roku. Iako su neke od mera fiskalne konsolidacije i strukturnih reformi i dalje pod znakom pitanja, opšti je utisak da su zacrtane mere, koje prevashodno gađaju redukciju rashodne strane budžeta, značajno realističnije za ostvarivanje u odnosu na prethodne pokušaje. Konsekventno, komparativna analiza aktuelnih projekcija makroekonomskih performansi, u odnosu na projekcije iz prethodne dve godine, ukazuje na prisutnost visokog nivoa realizma u makroekonomskom planiranju.

S druge strane, realističnost nekih makroekonomskih projekcija su i dalje pod velikim znakom pitanja. To se posebno odnosi na projekcije privrednog rasta. Projekcije rasta BDP, iako vrlo umerene u srednjem roku, zasnovane su na potpunom zaokretu trenda dezinvestiranja u fiksni kapital ka prosečnom rastu od oko 5%, što izgleda kao malo verovatan scenario usled brojnih ograničenja i rizika sa kojima se privatni sektor suočava prilikom donošenja odluka o zaduživanju i investiranju. Manji rast od predviđenog bi imao multiplikativno negativno dejstvo, zbog automatskog pogoršanja svih makroekonomskih pozicija iskazanih relativno u odnosu na BDP.

Drugi kritični momenat predstavlja fiskalna solventnost, koja je značajno ugrožena ne samo visokim nivoom javnog duga (koji je blizu nivoa koji počinje da guši rast od 85% do 105%), već i visokom osetljivošću duga na skoro sve (izuzev šoka posredstvom kamatne stope) makroekonomske šokove. Čak i u slučaju uspešne fiskalne konsolidacije, nepovoljan razvoj makroekonomskih okolnosti bi i u srednjem roku mogao da ozbiljno ugrozi fiskalnu solventnost.

Treći kritičan momenat predstavlja buduće kretanje deviznih kurseva. Zbog brojnih deprecijacijskih pritisaka, deprecijacija dinara je neminovna dugoročna tendencija, ali tempo deprecijacije može imati značajan uticaj na skoro sve makroekonomske performanse. Prebrza deprecijacija bi obeshrabrila buduće investicije i ubrzala rast javnog duga, a prespora nominalna deprecijacija ili realna aprecijacija bi ugrozila izuzetno povoljne tendencije u kretanju tekućeg deficita i dala stimulans ulaganju u sektor nerazmenljivih dobara. Uz prisutne turbulencije na međunarodnom valutnom tržištu, monetarne vlasti će imati jako težak zadatak u "optimalnom" doziranju tempa deprecijacije.

I pored značajno suženog fiskalnog prostora za proaktivno delovanje uslovljenim programom fiskalne konsolidacije, država i dalje raspolaže određenim instrumentima kojima može povećati uspešnost realizacije svog ekonomskog programa. Opšte preporuke se prevashodno odnose na predvidivost i kredibilnost fiskalne i monetarne politike, kojim bi se privatni sektor ohrabrio da u srednjem roku uđe u novi investicioni ciklus. Takođe, modifikacija postojećeg modela diskrecionog subvencionisanja sektora za proizvodnju razmenljivih dobara novim modelom koji bi inkorporirao veću transparentnost i tržišnu orijentaciju, u kombinaciji sa ekspanzivnom monetarnom politikom, mogla bi dati bolje rezultate u nastojanju da se promeni postojeća neadekvatna privredna struktura. Na kraju, država raspolaže i izvesnim fiskalnim prostorom za povećanje investicionih aktivnosti, prevashodno u infrastrukturu, koja bi mogla dati dodatni stimulans klimavom ekonomskom rastu, što je takođe i preporuka Fiskalnog saveta.

LITERATURA

1. Becker, T., Daianu, D., Darvas, Z., Gligorov, V., Landesmann, M., Petrovic, P., Pisani-Ferry, J., Rosati, D., Sapir, A., Weder di Mauro, B., (2010), Whither growth in Central and Eastern Europe? Policy lessons for an integrated Europe, *Bruegel Blueprint* 11.
2. Cecchetti, S., Mohanty, M., Zampolli, F., (2011), The real effects of debt. *BIS Working Paper* No. 352.
3. Checherita, C., Rother, P., (2010), The impact of high and growing government debt on economic growth: an empirical investigation for the Euro Area, *ECB Working Paper* No. 1237.
4. Fiskalni savet RS., (2015), *Mišljenje na nacrt Fiskalne strategije za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu.*
5. McKinsey Global Institute., (2012), *Debt and Deleveraging: Uneven Progress on the Path to Growth.*
6. McKinsey Global Institute., (2010), *Debt and Deleveraging: The Global Credit Bubble and Its Economic Consequences.*
7. Međunarodni monetarni fond., (2015), *IMF Country Report* No. 15/50.
8. Međunarodni monetarni fond., (2013), *IMF Country Report* No. 13/206
9. Međunarodni monetarni fond., (2012), *How Emerging Europe Came Through the 2008/09 Crisis*, Washington DC.
10. Ministarstvo Finansija RS., (2014), *Fiskalna strategija za 2015. godinu sa projekcijama za 2016. i 2017. godinu.*
11. Ministarstvo Finansija RS., (2013), *Fiskalna strategija za 2014. godinu sa projekcijama za 2015. i 2016. godinu.*
12. Ministarstvo Finansija RS., (2012), *Fiskalna strategija za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu.*
13. Vuković, V., Zdravković, A. (2011), The inflation and exchange rate in the five Balkan countries from Maastricht convergence criteria prospect. U *Contemporary issues in the integration processes of Western Balkan countries in the European Union*, International Center for Promotion of Enterprises.
14. Zdravković, A., Bradić-Martinović, A., Kamenković, S., (2014), Exchange rate regimes and macroeconomic performances in Emerging European Economies, U *Contemporary Trends and Prospects of Economic Recovery*, CEMAFI International, str. 456-472.
15. Zdravković, A., Jovanović, I., (2014), Beograd na vodi: kratak osvrt na ekonomsko-finansijske aspekte projekta, *Makroekonomske analize i prognoze*, Vol. 2014, No 3-4., str. 74-87.

16. Zdravković, A., (2013), Mere fiskalne konsolidacije: da li je ovog puta drugačije?, Makroekonomske analize i prognoze, Vol. 2013, No 3-4., str. 78-80.
17. Zdravković, A., Domazet, I., Nikitović, V. (2012). Uticaj demografskog starenja na održivost javnih finansija u Srbiji. *Stanovništvo*, Vol. 50, No. 1, str. 19-44.

SUMMARY

THE IMPACT OF FISCAL POLICY REFORMS ON SERBIAN MACROECONOMIC PERFORMANCE

At the end of 2014 Serbian Government has adopted budget in line with wider set of structural reforms, including reforms of public governance, state-owned enterprises and companies in restructuring. This budget can be considered as the "reform-wise" by many aspects, primarily due to anticipated cuts in budget expenditures, and received provisional support of the IMF as well as of the Fiscal Council. Apart from the fiscal variables, cuts in expenditures will also affect other macroeconomic performances of RS, which are important for general economic environment. In this paper we analyze impact of the fiscal policy measures to be undertaken, on mid term dynamic of selected fiscal, monetary and real variables.

Key words: fiscal consolidation, structural reforms, macroeconomic performances, projections

POGLAVLJE 7

PERSPEKTIVE I RAZVOJ FINANSIJSKIH DERIVATA U SRBIJI

Aida Hanić¹

Apstrakt

Finansijski derivati se mogu definisati kao vrlo aktivan finansijski instrument s obzirom na uticaj koji imaju na ekonomiju jedne zemlje. Iako su mnogi ekonomisti za nastanak svetske ekonomske krize „okrivili“ upravo derivate, problem nije bio u tim finansijskim instrumentima već u načinu njihovog upravljanja i kreiranja instrumenata koji u suštini i nisu mogli biti finansijski pokriveni niti realizovani. Jedna od najvećih prednosti ovih instrumenata jeste upravljanje rizikom, cenom otkrića ali i smanjenjem transakcijskih troškova. Svetske ekonomije uveliko koriste derivate u svojim finansijskim aktivnostima. Pored razvijenih zemalja veliku ulogu imaju i zemlje u razvoju koje, za razliku od tranzicijskih zemalja, imaju znatno veći stepen korišćenja finansijskih derivata posebno u domenu zaštite od valutnog rizika. Zemlje u tranziciji, poput Srbije, nemaju razvijeno ovo tržište a sama definicija u zakonu koji se bavi ovom tematikom spominje se samo u vidu da se može organizovati kao vanberzansko tržište što je više nego usko i nedovoljno da bi se stvorila podloga za razvoj ovog tržišta. Srbija kao tranziciona zemlja koja teži ekonomskom oporavku i stabilizaciji treba da uradi veći napor kako bi došlo do razvoja ovog vida tržišta jer stepen razvijenosti zemlje može se posmatrati upravo putem stepena razvijenosti tržišta finansijskih inovacija odnosno finansijskih derivata.

Ključne reči: *finansijski derivati, Srbija, OTC tržište, svetska ekonomska kriza*

UVODNE NAPOMENE

Finansijske derivate definišemo kao instrumente čija je cena izvedena iz nekog osnovnog instrumenta kao što su akcije, obveznice, zajmovi, kamatne stope,

¹ Azra Hanić, MA, istraživač-saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, email: aida.hanic@ien.bg.ac.rs

valute, roba itd. Upravo zbog toga što im je vrednost izvedena iz drugog instrumenta nazivaju se još i izvedeni vrednosni papiri. Najpoznatiji finansijski derivati su fjučersi (*futures*), forvardi (*forwardi*), opcije (*options*) i svopovi (*swap*). Osnovna uloga derivata je mitigacija i zaštita od rizika, pre svega valutnog i rizika promene kamatne stope. Istorijski posmatrano, razvoj finansijskih derivata uslovljen je sa četiri veoma bitna događaja koja su pospešila upotrebu ovih instrumenata. Kada je 1971. godine došlo do raspada Bretton Woods sistema fiksnih deviznih kurseva, tada počinje potražnja za hedžing aktivnostima u cilju zaštite od rizika promene kursa da bi 1979. godine došlo do potražnje za finansijskim derivatima u cilju zaštite od negativnih kretanja kamatnih stopa usled promene politike FED-a. Na američkom bankarskom tržištu 1990-tih dolazi do krize, pre svega u domenu pojave korporativnih bankrotstava, što iziskuje potrebu zaštite korporativnih klijenata od kreditnog rizika. Može se reći da od tada i počinje nagli rast i pojava inovacija u finansijskoj teoriji i kreiranja jako velikog broja finansijskih derivata koji sežu do toga da mogu biti izvedeni i iz vremenskih uslova.²

Iako postoje mnogi razlozi za upotrebu i razvoj finansijskih derivata, posebno od strane investitora, osnovni razlozi podrazumevaju sledeće:

1. Kada investitor kupuje finansijski derivat na otvorenom tržištu on u suštini kupuje pravo da ostvari tu kupovinu, kao npr. opcija koja, u slučaju nepovoljnih kretanja, ne mora biti izvršena od strane investitora čime je njegov gubitak jednak vrednosti kupljene opcije što znači da investitor ima na raspolaganju visok stepen fleksibilnosti za sprovođenje svoje strategije investiranja.
2. Neki finansijski derivati omogućavaju investitoru da novac koji je uložio ne samo povrati nego i duplira taj povrat u roku od sedam dana što neki drugi finansijski instrumenti kao što su dionice ili obveznice ne omogućavaju nego mora da prođe znatno duži vremenski rok da bi se to desilo.
3. Osnova na kojoj počivaju finansijski derivati je finansijski inženjering koji omogućava investitoru da kreira vrlo složenu strategiju investiranja u svoju korist.

² Vremenski derivati (engl. weather derivatives) su instrumenti koji omogućavaju da se kompanije zaštite od smanjenja proizvodnje ili dostave roba i usluga usled delovanja nepovoljnih vremenskih prilika. Tako npr. poljoprivrednici se mogu zaštititi od prevelikih ili nedovoljnih količina padavina tokom rasta kultura koje obrađuju. Osnovna razlika u odnosu na finansijske derivate jeste što se kompanija štiti od promene količine robe ili usluga, a ne cene.

Ipak, s druge strane, investitor mora biti svestan i određenih nedostataka koji derivati nose sa sobom. To se pre svega odnosi na sledeće:

- Većinom derivata trguje se na otvorenom tržištu. To znači prisustvo visoke stope volatilnosti pre svega sa aspekta sigurnosti jer osnova derivata je finansijski inženjering na osnovu kojeg derivat stalno menja vlasnika i ne postoji apsolutna kontrola nad takvim instrumentima.
- Vrednovanje derivata je takođe otežano jer je njihova vrednost izvedena iz vrednosti drugog instrumenta.
- Mnogi ekonomisti tvrde da derivati imaju određen „životni vek“ i da nakon isteka njihovog roka, u slučaju da investitor nije uspeo da ostvari željeni cilj, onda snosi gubitak od 100%.
- Finansijski inženjering omogućava kreiranje raznih prevara na osnovu derivata jer je njihovu prirodu ali i samu osnovu na koju su izvedeni nekada vrlo teško razumeti pa investitori koji u potpunosti ne razumeju osnovu samih derivata mogu postati i žrtva ljudi koji se bave prevarama i kreiraju razne šeme za provođenje istih. Ova tačka posebno je došla do izražaja za vreme svetske ekonomske krize kada su mnogi smatrali da finansijski derivate treba zabraniti ali vreme je pokazalo da problem nije bio u derivatima kao finansijskim instrumentima, već u načinu njihovog korišćenja i upravo nemogućnosti kontrole od pojedinaca koji kreiraju razne strategije.

Prisustvo finansijskih derivata na finansijskom tržištu jedne zemlje jasno govori i o stepenu razvijenosti finansijskog tržišta te iste zemlje jer se posmatra sa aspekta mogućnosti i opcija investiranja koje jedan investitor ima u zemlji, bez obzira da li se radi o domaćem ili stranom investitoru. Tome u prilog ide i činjenica da se u izveštaju Svetskog ekonomskog foruma „*The Financial Development Report 2012*“u okviru stubova koji analiziraju stepen razvijenosti finansijskog sistema jedne zemlje, u stupu broj 6., koji se odnosi na finansijska tržišta, posebno mesto zauzeli su finansijski derivati jer utiču na bolje upravljanje rizika i razumevanje istog ali i do upotrebe diversifikacije u cilju zaštite od rizika. U ovom Izveštaju analizirane su 62. zemlje sa napomenom da se Srbija nije našla u njihovoj analizi.

UPOTREBA FINANSIJSKIH DERIVATA U RAZVIJENIM ZEMLJAMA

Finansijski derivati mogu biti organizovani kao sistem trgovanja putem berze i trgovanje putem šaltera (engl. over the counter ili OTC). OTC tržište podrazumeva trgovanje putem šaltera ili van berze. OTC tržište podrazumeva da izdavatelji finansijskih derivata mogu kreirati derivat prema potrebama klijenta dok trgovanje putem berze podrazumeva trgovanje standardizovanim instrumentima. „OTC instrumenti mogu se kreirati da bi se u određenoj meri „poklopili“ sa klijentovom izloženošću riziku ali veliki je nedostatak manjak transparentnosti određivanja cena instrumenta i likvidnost“³. Prema procenama časopisa „*The Economist*“, u 2011. godini tržište finansijskih derivata na globalnom nivou, organizovano putem OTC, vredelo je preko 700 milijardi američkih dolara. Prema Izveštaju Banke za međunarodna poravnanja, „*OTC derivatives statistics*“⁴ tržište finansijskih derivata može se predstaviti sledećom tabelom:

Tabela 1. Globalna vrednost OTC tržišta finansijskih derivata (u bilionima dolara)

Vrsta finansijskog derivata	Bruto tržišna vrednost		
	2012	2013	Prvi kvartal 2014
Valutni forward	806	824	571
Valutne zamene	1.259	1.186	939
Opcije	249	273	213

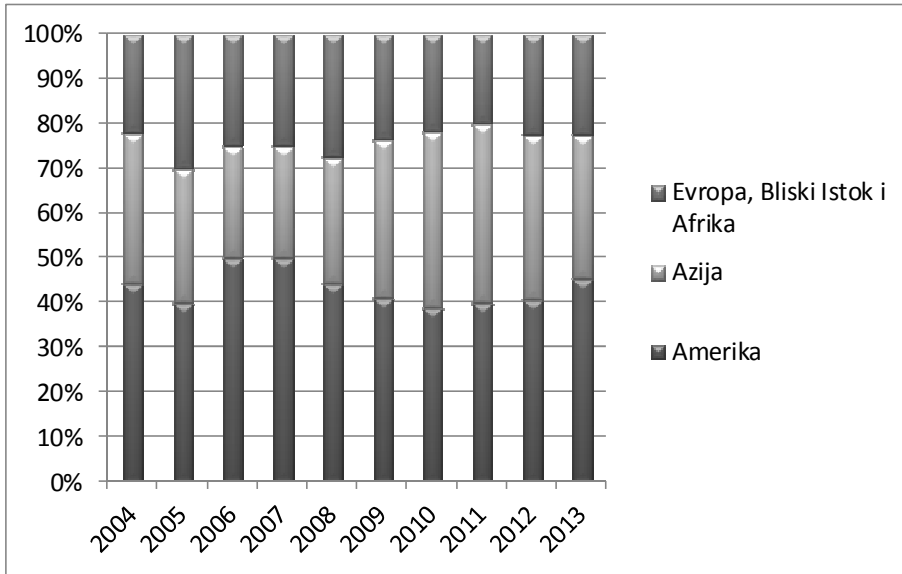
Izvor: Izveštaj *OTC derivatives statistics*

Ako posmatramo po regijama u svetu, zanimljiv je podatak da je Evropa na svetskom tržištu finansijskih derivata 2007. godine zauzimala 44% od ukupne vrednosti i zastupljenosti ovih instrumenata. 2013. godine ta globalna raspodela finansijskih derivata kojima se trguje na berzama se može predstaviti na sledećem grafikonu:

³Emira Kozarević, Meldina K. Jukan, Beriz Čivčić, „*The Use of Financial Derivatives in Emerging Market Economies: An Empirical Evidence from Bosnia and Herzegovina's Non-Financial Firms*“, Research in World Economy (Vol. 5, No. 1; 2014).

⁴Izveštaj je sastavljen od podaka koje su dostavile centralne banke i druge finansijske institucije sledećih 13 zemalja: Australija, Belgija, Kanada, Francuska, Nemačka, Italija, Japan, Holandija, Španija, Švedska, Švajcarska, UK i SAD.

Grafikon 1. Broj sklopljenih ugovora finansijskih derivata širom sveta (u milijardama američkih dolara)



Izvor: World Federation of Exchanges

Još jedan vrlo važan pokazatelj jeste aktivnosti finansijskih derivata u najjačim svetskim valutama.

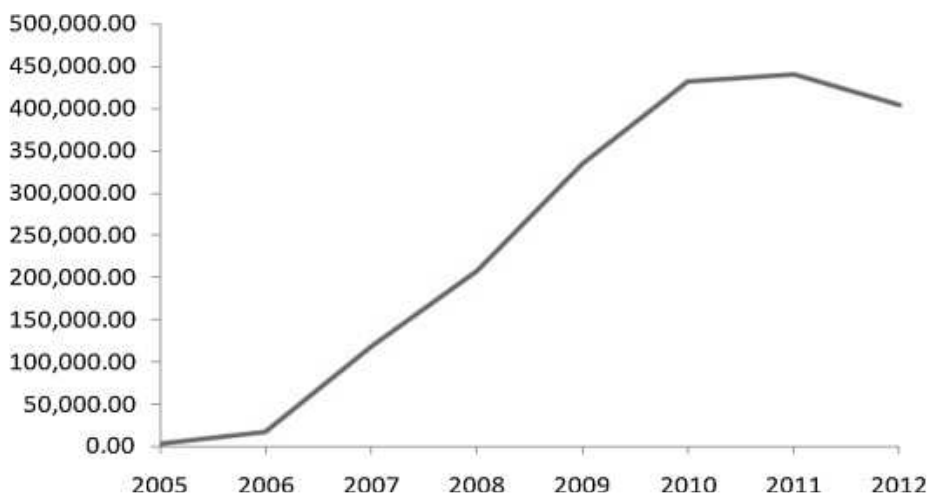
Tabela 2. Globalna vrednost OTC tržišta finansijskih derivata – valutne izvedenice (u milijardama američkih dolara)

Valuta	Bruto tržišna vrednost		
	2012	2013	Juni 2014
Kanadski dolar	80	74	85
Evro	764	707	602
Japanski jen	827	721	352
Funta sterlinga	208	256	243
Švedska kruna	41	28	23
Švajcarski franak	155	133	110
SAD dolar	1,870	1,917	1,398
Ostale valute	681	731	632

Izvor: Izveštaj OTC derivatives statistics

Vrednost i važnost finansijskih derivativa može se pratiti i putem njihove upotrebe u zemljama u razvoju. Karakterističan primer za to jeste upotreba finansijskih derivata u Turskoj gde se, pre svega u domenu zaštite od valutnog rizika, jasno uočava da je vrednost finansijskih derivata na *Turkish Derivatives Exchanges* imala skok sa 2.919.478 miliona turskih lira (TRY) u 2005. godini na 403.932.738 miliona turskih lira (TRY) u 2012. godini.⁵

Grafikon 2. Vrednost finansijskih derivata na Turkish Derivatives Exchanges



Izvor: *Turkish Derivatives Exchanges*

UPOTREBA FINANSIJSKIH DERIVATA U ZEMLJAMA REGIONA

Kada govorimo o upotrebi finansijskih derivata u zemljama regije, istraživanje sprovedeno 2007. godine na uzorku slovenačkih i hrvatskih preduzeća⁶ pokazuje da slovenačka preduzeća češće koriste derivate i prema sprovedenom istraživanju taj procenat se kreće u rasponu od 43% u Hrvatskoj do 65,9% u Sloveniji. U tom domenu ako analiziramo rizike kojima su preduzeća izložena, istraživanje je pokazalo da u cilju zaštite od valutnog rizika preduzeća u obe zemlje najviše

⁵ Detaljnije pogledati u radu: Mohamed Rochdi Keffala, *How Using Derivatives affects Bank Stability in Emerging Countries? Evidence from the Recent Financial Crisis*, Research in International Business and Finance, 2015.

⁶ Danijela Miloš Sprčić, „Izvedenice kao instrument upravljanja finansijskim rizicima: primjer hrvatskih i slovenskih nefinancijskih poduzeća“, *Financijska teorija i praksa* 31 (4) str. 387-413 (2007.)

koriste valutne forvarde i valutne zamene s time da se u Sloveniji koriste i složene izvedenice i to u većem postotku nego u Hrvatskoj. Sa aspekta zaštite od kamatnog rizika u obe zemlje preduzeća najviše koriste terminske ugovore i zamene sa napomenom da se riziku kamatne stope pridaje više pažnje nego valutnom riziku. Razlika između Slovenije i Hrvatske najviše se uočava u primeni složenih izvedenica gde je navedeno istraživanje pokazalo da su složene zamene u određenim transakcijama važnije od kamatnih zamena. Što se tiče opcija na kamate i fjučersa, rezultati istraživanja ukazuju da njihova primena nema značajnu ulogu u upravljanju rizikom kamatne stope.

U slučaju zaštite od rizika cena robe u obe zemlje najviše se koriste robne terminske transakcije i robni terminski ugovori sa razlikom da se u Sloveniji koriste i standardizovane opcije dok u Hrvatskoj robna zamena se ne primenjuje kao ni složene izvedenice. U tom kontekstu, istraživanje upućuje da su forvardi i zamene najvažniji instrumenti za preduzeća u obe zemlje s time da su za slovenačka preduzeća fjučersi važniji nego u slučaju hrvatskih preduzeća dok uvrštene i neuvrštene (OTC) opcije nisu važni instrumenti upravljanja finansijskim rizicima ni u jednoj od zemalja.

Kada govorimo o stanju u Bosni i Hercegovini (BiH) sprovedeno je jedno slično istraživanje⁷ koje je uključivalo 29 komercijalnih banaka od čega 19 banaka sa područja Federacije BiH (FBiH), a 10 iz Republike Srpske (RS). Važno je napomenuti da u Bosni i Hercegovini samo 10 banaka uopšte i nude finansijske derivate svojim klijentima od čega njih 6 je locirano u Federaciji, a 4 u RS. Iz toga jasno se da zaključiti da općenito postoji slaba ponuda finansijskih derivata što znatno utiče na vrednost ovih transakcija općenito. Prema sprovedenom istraživanju banka sa najvećim učešćem na finansijskom tržištu ponudila je svega 10 ugovora u vrednosti od oko 383.600,00 evra, što je i više nego malo ako se npr. uporedi sa globalnim kretanjima ili sa već navedenim podatkom o rastu upotrebe derivata u Turskoj. Sličnost sa Srbijom, o čemu će biti više govora u nastavku, jeste to što banke u BiH nude valutne forvarde, valutne zamene i kamatne zamene poznatija kao Interest Rate Swap. Takođe važno je napomenuti da ne nude sve banke sve tri opcije već, prema rezultatima sprovedene ankete, 12,5% analiziranih banaka nudi sva tri tipa dok 50% njih nudi samo valutni forvard i valutnu zamenu, a 37,5% samo valutni forvard. Ovakvo stanje može se pripisati činjenici da u BiH funkcioniše valutni odbor u domenu funkcija koje obavlja Centralna banka Bosne i

⁷ E. Kozarević, M. Kokorović – Jukan, 'Derivatives market development in Bosnia and Herzegovina: Present or (far) future?', International Journal of Management Cases, Dubrovnik Conference, April 2011

Hercegovine sa fiksnim deviznim kursom čime su kompanije zaštićene od promene deviznog kursa kada izvoze ili uvoze u evrima. Ali ipak ako se uzme u obzir zaštita od promene kamatne stope jasno se uočava da se kompanije još uvek ne žele štititi ovakvim finansijskim instrumentima nego se oslanjaju na procene unutar same kompanije ili na osnovu procena finansijskih institucija u državi.

UPOTREBA FINANSIJSKIH DERIVATA U SRBIJI

Raspadom bivše Jugoslavije Srbija, kao i druge zemlje regiona, otpočinje svoj proces tranzicije koji još uvek traje s ciljem da će se završiti konačnim pripadanjem i članstvom u Evropskoj Uniji. Na tom putu potrebno je izvršiti brojne reforme, jer se socijalistički sistem, koji je važio dugi niz godina, znatno razlikuje od trenutnog – kapitalističkog, koji se traži i zahteva od Srbije. U tom procesu jedan od elemenata koji posebno zauzima poziciju jeste i stabilnost odnosno razvijenost finansijskog sistema. Stepenn razvijenosti finansijskog sistema neke zemlje utiče i na stepenn njenog učešća u globalnoj ekonomiji. U tom kontekstu potrebno je naglasiti činjenicu da se finansijski sistem Srbije može okarakterisati kao bankocentričan jer bankarski sektor ima dominantnu ulogu u finansijskom sistemu Srbije sa učešćem od 92,4% u ukupnoj bilansnoj sumi. Sledi sektor osiguranja sa učešćem od 4,8%, dok je učešće svih ostalih učesnika na ovom tržištu 2,8%.

Bitno je napomenuti da u Srbiji postoji visoka solventnost banaka koja je izražena kroz visok koeficijent adekvatnosti kapitala. U Srbiji postoji tržište novca i tržište kapitala, ali glavnom aktivnošću smatra se promet akcijama i obveznicama. Segment tržišta koji nedostaje i koji postoji samo u definiciji zakona jeste tržište finansijskih derivata. Oblast finansijskih derivata u Srbiji zakonski je regulisana Zakonom o tržištu hartija od vrednosti („Službeni glasnik RS“, br. 47/06) koji reguliše standardizovane finansijske derivate „*kao finansijske instrumente koji predstavljaju standardizovani ugovorni odnos dve ili više strana, kod koga realizacija standardizovane ugovorene obaveze zavisi od ispunjenja prethodno ugovorenih uslova; predmet ugovora mogu biti akcije, kamatne stope, strane valute, određena vrsta robe, berzanski indeksi i dr.*“ Takođe u čl. 120 Zakon definiše da se „*trgovina standardizovanim finansijskim derivatima vrši na organizovanom tržištu, a nestandardizovanim finansijskim derivatima van organizovanog tržišta.*“ Jasno je da Zakon ne zabranjuje trgovinu finansijskim derivatima putem OTC tržišta, ali isto tako samo daje definiciju bez daljnjeg regulisanja trgovine ovim instrumentima. Još jedan Zakon koji reguliše ovu oblast u Srbiji jeste i Zakon o deviznom poslovanju („*Sl. glasnik RS*“, br. 62/2006, 31/2011 i 119/2012) koji u čl. 16 navodi da „*plaćanje, naplata, prenos, prebijanje, kao i*

izveštavanje po poslovima sa finansijskim derivatima vrše se pod uslovima i na način koji propiše Narodna banka Srbije.“

Ipak, aktivna ponuda finansijskih derivata u Srbiji vrši se putem banaka. Naime, u Srbiji trenutno posluje 30 banaka od čega oko polovina banaka nudi neki vid posla sa finansijskim derivatima. Jedan od poslova, koji se najviše koristi, jeste valutni forward koji predstavlja kupovinu ili prodaju valuta dogovorenu po današnjim uslovima, odnosno po kursu koji važi na dan sklapanja ugovora sa određenim datumom konverzije u budućnosti. Ovaj vid finansijske transakcije omogućava klijentu da po fiksnom deviznom kursu danas kupi ili proda određenu valutu u budućnosti kako bi se zaštitio od valutnog rizika. Međutim prema istraživanju autora i na osnovu podataka od strane Hypo banke (Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Beograd), interes za finansijske derivate od strane preduzeća u Srbiji bio je mnogo veći u periodu od 2009. – 2012. godine nego što je trenutno⁸. Jedan od razloga, prema mišljenju stručnjaka zaposlenih u toj banci, jeste i vrlo slaba informisanost menadžera o prednostima finansijskih derivata. Naime, postoji i bojazan da iako se u ugovoru jasno sve precizira i da je sve transparentno, da menadžeri ipak smatraju da nije sve transparentno i da su ovakvi finansijski proizvodi vrlo nesigurni. Takođe, zbog odnosa dinara prema stranim valutama stalno se vrše prognoze kretanja kursa, što od strane stručnjaka na nivou državnih institucija što unutar samih kompanija, čime se menadžeri ipak sve više oslanjaju na te procene nego na zaključivanje jednog ovakvog ugovora.

Još jedan od proizvoda koji se nudi jeste i kamatni svop, odnosno *Interest Rate Swap* (IRS) koji funkcioniše po principu da kompanija ima mogućnost, u cilju zaštite od rizika kamatne stope, da izdatke koje ima po varijabilnost kamatnoj stopi zameni za izdatke po fiksnoj kamatnoj stopi ili obrnuto. Međutim, znatno je manja potražnja za ovom vrstom finansijskog derivata u odnosu na valutni forward.

Kada govorimo o kompanijama koje najviše koriste finansijske derivate u Srbiji, prema podacima ustupljenim iz Hypo banke, onda su tu pre svega uvoznici bele tehnike, zatim srednje kompanije koje se bave uvozom naftnih derivata, kompanije koje se bave uvozom veštačkih đubriva, ali takođe i manje finansijske institucije kao što su lizing i rent kuće.

⁸ Podatke o procenama kretanja upotrebe finansijskih derivata u Srbiji ustupila gđa. Slava Savić, zaposlena u prodaji Odeljenja sredstava i upravljanja bilansom Hypo Alpe Adria Bank.

Iako je u 2014. godini na tržištu Srbije općenito zabeležen rast potraživanja po osnovu derivata za 0,9%, u portfoliju banaka, posebno Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Beograd, u odnosu na ukupan obim prometa ne zauzima više od 5%, što je zaista mali udeo u profitu banke.

Opšteprihvaćeno mišljenje je da u Srbiji posluje znatno veći broj banaka nego što je potrebno da se zadovolje sve potrebe ovog tržišta i ovakvog finansijskog sistema, što može biti jedan od razloga za malu ponudu finansijskih derivata od strane banaka kao redovnu finansijsku aktivnost. Ako poredimo Srbiju sa zemljama regiona, može se zaključiti da veliki problem postoji u nedostatku informacija od strane menadžera kompanija o prednostima upotrebe finansijskih derivata, ali i činjenicu da preduzeća koja čine okosnicu privrede u Srbiji nisu veliki svetski igrači koji mogu uticati na određena kretanja i čije vrednosti uvoza ili izvoza premašuju milionske cifre kao što je to slučaj na globalnom nivou.

Upotreba finansijskih derivata zahteva poznavanje pre svega samih instrumenata kao takvih, posebno njihovih karakteristika u cilju zaštite od rizika budući da im je to osnovna svrha u koju bi trebali biti korišćeni. Kada klijent dobije ugovor o upotrebi derivata svi uslovi su jasno navedeni i ukoliko menadžer tačno zna od kojeg rizika želi zaštititi poslovanje svoje kompanije onda sledeći korak znači zaključivanje ugovora. U tom pogledu, koliko je jednostavna upotreba derivata, posebno u domenu zaštite od deviznog kursa koji je najviše izražen u poslovanju jedne kompanije u Srbiji, jasno pokazuje sledeći primer:

„Klijent trenutno ima milion evra i želi da se zaštiti od rasta kursa EUR/RSD u narednih šest meseci. Istovremeno, u narednih šest meseci klijentu su neophodni dinari radi tekućeg poslovanja. S obzirom na takvu situaciju, klijent može da uđe u valutni svop aranžman s bankom. U slučaju valutnog svopa, klijent prodaje banci evre i dobija dinarska sredstva. Istovremeno, klijent se obavezuje da kupi isti iznos evra po isteku svop aranžmana po unapred dogovorenom kursu od banke. Kurs po kome klijent prodaje banci i kupuje od banke zavisi isključivo od razlike u kamatnim stopama. Kamatne stope koje se koriste u izračunavanju kupoprodajne cene su fiksne (ne zavise od kretanja kamata na tržištu). Uslov da klijent i banka uđu u valutni svop aranžman jeste da klijent ima potrebu da se obezbedi od promene kursa valute koju trenutno poseduje i valute koja mu je trenutno potrebna. Budući da je u momentu zaključenja svop aranžmana kamatna stopa na dinare viša od kamatne stope na evre, klijent će banci po isteku svop aranžmana za isti iznos evra platiti više dinara nego što je dobio na početku aranžmana. Ta cena je klijentu odmah bila poznata i svoje poslovanje je mogao da usmerava prema toj unapred dogovorenoj ceni. Istovremeno, koristeći u međuvremenu

dinare iz svopa za svoje tekuće poslovanje, klijent je sebe poštedeo procedure uzimanja dinarskog kredita od banke i plaćanja banci dodatnih provizija, mimo kamatne stope, tako da je, pored funkcije hedžinga (obezbeđenja od rizika), u njegovom slučaju svop imao i funkciju obezbeđenja likvidnosti.⁹

Iako se na osnovu navedenog primera jasno može zaključiti da ove transakcije nisu komplikovane, a da su njihove koristi višestruke, situacija u praksi ukazuje da menadžeri još uvek nisu svesni prednosti ovih instrumenata. Srbija kao zemlja koja teži članstvu u EU u cilju provođenja zahtevanih strukturnih promena, mora učiniti veći napor pre svega u domenu zakonske regulative i jasnijeg razvoja ovog tržišta, zatim edukacije menadžera preduzeća što zahteva aktivnost celokupnog finansijskog sistema, počevši od zaposlenika banaka, finansijskih institucija i vladinog sektora.

ZAKLJUČAK

Finansijski derivati plene pažnju ekonomske javnosti već dugi niz godina, posebno nakon posledica svetske ekonomske krize i njihovog uticaja na kretanje finansijskih tokova. Od prvih finansijskih derivata koji su kreirani 70-tih godina pa do danas, pojavio se veliki broj izvedenica iako su četiri osnovna koji se koriste forvardi, fjučersi, opcije i zamene. U svetskim razmerama upotreba finansijskih derivata premašuje vrednost od nekoliko milijardi američkih dolara u sklopu svakodnevnog trgovanja. Ovim instrumentima može se trgovati putem berzi, ali i putem OTC tržišta. Ipak, sam način trgovanja finansijskim derivatima ovisi i o stepenu razvoja finansijskog sistema zemlje u kojoj se trguje ovim instrumentima. Finansijski derivati povezivani su sa vrlo špekulativnim aktivnostima usled posledica svetske ekonomske krize međutim ekonomska istorija nas uči da problem ne treba tražiti u derivatima kao finansijskim instrumentima već u pogrešnom korišćenju ovih instrumenata s ciljem sticanja ekstra profita. Osnovna svrha ovih instrumenta jeste zaštita od rizika posebno u vremenu vrlo nestabilnih finansijskih kretanja kako vodećih svetskih valuta tako i kamatnih stopa.

Važnost finansijskih derivata pokazuje i činjenica da stepen razvijenosti jedne zemlje ovisi o tome da li uopšte ima razvijeno ovo tržište i ukoliko ima u kom obimu je to tržište razvijeno? Da li je tek u fazi razvoja? Koliko dugo se radi na razvoju ovog tržišta? Kakve su perspektive? Kakva su iskustva zemalja koja su uspešno realizovala i implementirala ove instrumente? Ako analiziramo Srbiju i

⁹ Primer preuzet iz brošure „Finansijski derivati“ – Narodna banka Srbije, str. 8

zemlje regiona može se reći da je stanje približno isto. U Srbiji finansijski derivati se nude samo putem banaka, zakon definiše postojanje OTC tržišta i tu se nazire kraj svakog zakonodavnog napretka razvoja finansijskih derivata u Srbiji. Takođe ne nude sve banke u Srbiji u okviru svojih poslova finansijske derivate već to zavisi od veličine i finansijske moći same banke. Pretežno banke u stranom vlasništvu nude finansijske derivate svojim klijentima. Ipak, prisutan je trend da se menadžeri kompanija retko odlučuju za ovakav način mitigacije i zaštite od rizika što se smatra velikim nedostatkom u cilju daljnjeg razvoja ovog tržišta u Srbiji. Jedan od vodećih problema jeste još uvek to nepoverenje u uslove pod kojima banka klijentu odobrava ovu uslugu. Podaci do kojih je došao autor pokazuju da je ukupna potražnja za finansijskim derivatima u Srbiji bila znatno veća u prethodnom periodu, 2009 – 2012., nego što je to danas, iako na nivou sektora u 2014. godini došlo do povećanja potražnje za finansijskim derivatima za 0,9%. Ovaj podatak, iako ohrabruje, ipak činjenično stanje ukazuje da se ekonomija zemlje ne kreće u željenom pravcu i da će mnoge strukturne promene biti potrebne da se izvrše kako bi Srbija, kao punopravna članica EU, imala osposobljen i razvijen finansijski sistem koje imaju druge razvijene članice EU. Razvoj finansijskih derivata bitan je faktor pre svega i u cilju privlačenja direktnih stranih investicija ako se uzme u obzir vrlo nestabilni dinar jer svaki investitor želi da se zaštiti od rizika a najbolji način da to uradi jeste zaključivanjem jednog takvog ugovora koji mu omogućuje i pruža finansijski derivat. Ukoliko Srbija odnosno njeno finansijsko tržište to na vreme ne prepozna, mnoge šanse za daljnji razvoj i unapređenje bit će izgubljene.

LITERATURA

1. Kozarević E., Jukan K.M, Čivčić, B. (2014) „The Use of Financial Derivatives in Emerging Market Economies: An Empirical Evidence from Bosnia and Herzegovina's Non-Financial Firms“, *Research in World Economy*, Vol. 5, No. 1.
2. Keffala, R.M. (2015) *How Using Derivatives affects Bank Stability in Emerging Countries? Evidence from the Recent Financial Crisis*, *Research in International Business and Finance*.
3. Sprčić M.D, (2007) „Izvedenice kao instrument upravljanja finansijskim rizicima: primjer hrvatskih i slovenskih nefinansijskih poduzeća“, *Financijska teorija i praksa* 31 (4) str. 387-413
4. Kozarević, E, Jukan K.M. (2011) „Derivatives market development in Bosnia and Herzegovina: Present or (far) future?“, *International Journal of Management Cases, Dubrovnik Conference*.
5. Finansijski derivati – brošura NBS (2008)

SUMMARY

PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF FINANCIAL DERIVATIVES IN SERBIA

Financial derivatives can be defined as a very active financial instrument due to the influence they have on a country's economy. While many economists "blame" financial derivatives for the global economic crisis, the problem wasn't in these financial instruments but in the way of their management and creating instruments that are basically not able to be financially covered or implemented. One of the biggest advantages of these instruments is to manage risk, price discovery and reduced transaction costs. World economies largely use derivatives in their financial activities. In addition to the developed countries, derivatives play a big role in developing countries as well which, unlike the transition countries, have a much higher degree of utilization of financial derivatives particular in the field of protection against currency risk. Countries in transition, such as Serbia, do't have this market and the very definition of the law, that deals with this topic, is mentioned only in the form that can be organized as OTC market which is more than narrow and insufficient to create a basis for the development of this market. Serbia as a transition country aspiring to economic recovery and stabilization needs to do more effort to development of this market because the level country's development can be seen just by the level of development of financial market innovation and financial derivatives.

Key words: financial derivatives, Serbia, the OTC market, the global economic crisis.

POGLAVLJE 8

JAVNO-PRIVATNO PARTNERSTVO KAO INSTRUMENT REALIZACIJE INFRASTRUKTURNIH PROJEKATA

Zvonko Brnjas¹

Apstrakt

Tema ovog rada je javno-privatno partnerstvo (JPP), fenomen koji je danas postao jedan od najznačajnijih instrumenata realizacije velikih infrastrukturnih projekata u brojnim razvijenim, kao i manje razvijenim zemljama širom sveta. Specifičnost ovog instrumenta u odnosu na ostale je u činjenici da on podrazumeva uspostavljanje saradnje između partnera iz javnog i privatnog sektora i to vezano za implementaciju projekata koji su u nadležnosti lokalnih i/ili vlada na višim nivoima vlasti. Predmet JPP mogu da budu projekti iz različitih oblasti, ali uobičajeno je (a to je i predmet ovog priloga) da se pre svega odnose na realizaciju kapitalnih infrastrukturnih projekata, kao što su izgradnja puteva, mostova, tunela, ulica, komunalnih objekata, školskih, sportskih i socijalnih objekata, itd. U radu su prezentovane osnovne karakteristike modela JPP koji se najčešće primenjuju u praksi, prikazani su neki od njihovih karakterističnih modaliteta; i konačno, prikazana su neka početna iskustva u primeni ovih modela u Srbija, uporedo sa praksom u Regionu (Zapadni Balkan) i u Evropskoj uniji.

Ključne reči: javni sektor, privatni sektor, investicije, infrastruktura, finansiranje, pravni okvir, modeli ugovora

UVOD

Javno-privatno partnerstvo (JPP) kao oblik uključivanja privatnog sektora u obezbeđivanje javnih infrastrukturnih objekata i sistema, predstavlja ekonomski fenomen koji je, mada ne pod ovim nazivom, bio prisutan u praksi još od početka industrijske revolucije u najrazvijenijim zemljama sveta (pre svega u Francuskoj i

¹ Prof. dr Zvonko Brnjas, redovni profesor Beogradske bankarske akademije, Fakulteta za bankarstvo, osiguranje i finansije, e-mail: zvonko.brnjas@bba.edu.rs

Velikoj Britaniji). Krajem XX veka dobija ponovo na popularnosti i postaje jedan od najznačajnijih oblika implementacije projekata izgradnje infrastrukturnih objekata i obezbeđivanja javnih dobara. Tako je u periodu od 1990. do 2009. u EU sklopljeno oko 1,400 ugovora sa elementima JPP, ukupne vrednosti od oko 260 milijardi evra. Mada je nakon ovog perioda, sa izbijanjem svetske finansijske krize, došlo do određenog usporavanja u broju sklopljenih JPP ugovora, može se očekivati da će se trend rasta obnoviti i da će uključiti kako najrazvijenije, tako i manje razvijene zemlje.

OSNOVNE KARAKTERISTIKE MODELA JPP I RAZLOZI NJEGOVOG KORIŠĆENJA

JPP se obično definiše kao oblik saradnje javnog i privatnog sektora u okviru kojeg se obezbeđuje proizvodnja javnih dobara ili pružanje javnih usluga. Termin "javno-privatno partnerstvo" je nastao u Americi 50-ih godina prošlog veka i izvorno se vezuje za zajedničko finansiranje različitih obrazovnih programa od strane javnog i privatnog sektora. U kasnijim fazama, primena modela JPP je proširena na finansiranje i izgradnju javnih infrastrukturnih objekata, i danas se on najčešće vezuje upravo za ovu vrstu projekata.

Odnosi koji se uspostavljaju između partnera iz javnog i privatnog sektora unutar modela JPP pretpostavljaju da partner iz javnog sektora preuzima ulogu inicijatora takve saradnje, onog koji definiše vrstu i obim posla ili usluga. S druge strane, partner iz privatnog sektora preuzima na sebe da ispuni ugovorne obaveze i da planirane aktivnosti obavlja na efikasan i efektivan način, za šta se naravno podrazumeva da stiče odgovarajuću nadoknadu.

Ako izuzmemo primenu modela JPP u raznim oblastima društvenog života i suzimo je na konkretan model za realizaciju infrastrukturnih kapitalnih projekata (a to nam je osnovni fokus u ovom radu), onda njegova definicija obično uključuje sledeće elemente²:

- JPP se odnosi se na dugoročne odnose između partnera iz javnog i privatnog sektora, koji su regulisani posebnim odgovarajućim modelom ugovora;
- Javni sektor je inicijator i generator uspostavljanja odnosa i on je taj koji definiše osnovne elemente ugovora;

² Yescombe E. R., *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*, Elsevier, London, 2007.

- Partner iz privatnog sektora preuzima na sebe neke ili sve od sledećih obaveza: projektovanje, finansiranje, gradnja i operativno upravljanje infrastrukturnim objektom;
- Partner iz privatnog sektora naplaćuje svoje usluge direktno iz sredstava javnog sektora (budžeta) ili ih naplaćuje građanima koji koriste izgrađeni infrastrukturni objekat;
- Infrastrukturni objekti koji su predmet ugovora ostaju u javnoj svojini, ili (ako su prebačeni za određeni vremenski period na privatni sektor) na kraju njihovog eksploatacionog veka bivaju vraćeni nazad u vlasništvo javnog sektora.

Oba partnera imaju svoje motive i razloge zbog kojih ulaze u odnose u okviru modela JPP. Zastupnici i promoteri korišćenja modela JPP na strani javnog sektora se pozivaju na brojne razloge za njegovo korišćenje, a u nastavku su navedeni neki od najčešće navođenih:

- *Obezbeđenje „svežeg kapitala“ za finansiranje kapitalnih investicija* – u aktuelnim uslovima finansijske krize i oštih budžetskih deficita, ovo je verovatno najznačajniji motiv javnog sektora da uspostavi saradnju sa privatnim sektorom i da omogući realizaciju kapitalnih projekata bez angažovanja vlastitih sredstava i bez dodatnog zaduživanja;
- *Uvođenje i zatim jačanje konkurencije u javnom sektoru* - odsustvo konkurencije u javnom sektoru se smatra jednim od ključnih razloga nižeg kvaliteta javnih proizvoda i usluga, i uopšte nivoa zadovoljavanja potreba potrošača nižeg od optimalnog. Smatra se da se uključivanjem privatnog sektora u javne servise, ovo stanje može značajno da se unapredi i da se stvaranjem stvarnih ili „kvazi“ tržišnih uslova u javnom sektoru povećava njegova efikasnost i poboljšava kvalitet javnih proizvoda i usluga.
- *Pružanje građanima "veće vrednost za novac"* - Uključivanjem partnera iz privatnog sektora u procese obezbeđivanja javnih proizvoda i usluga, javni sektor očekuje da će građanima pružiti veću vrednost za njihov novac, odnosno da će im obezbediti da za isti iznos javnih sredstava dobiju veći obim i širi asortiman dobara i usluga, što je na kraju primarni cilj svakog javnog servisa.
- *Poboljšanje kvaliteta upravljanja u domenu javnih usluga* - javni sektor po definiciji ima određena ograničenja vezano za neke specifične vrste upravljačkih kapaciteta. Smatra se da je jedan od najefikasnijih načina za

prevazilaženje ove situacije uključivanje privatnog sektora u procese obezbeđivanja javnih usluga i dobara. To se posebno odnosi na aktivnosti vezane za operativno upravljanje, marketing, finansijski menadžment i druge upravljačke funkcionalne oblasti.

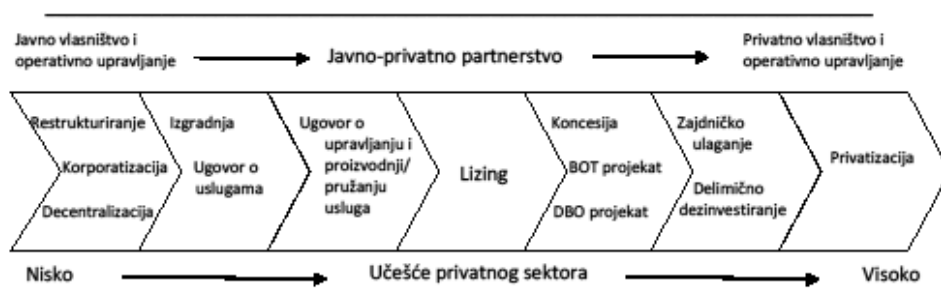
- *Podela rizika sa privatnim sektorom u pružanju javnih usluga* - određene vrste projekata nose tržišne i finansijske rizike kojima javni sektor po svojoj prirodi nije sklon. Zato je njihova podela, makar i sa istovremenom podelom dobiti sa privatnim sektorom, sa stanovišta javnog sektora, u potpunosti opravdana i poželjna.

Motivi privatnog sektora su po svojoj prirodi jednostavniji, jednoznačniji i jasniji: on u projektima JPP, kao i u svim ostalima, traži nove prilike za poboljšanje performansi svog poslovanja i nove izvore za sticanje dodatnog profita.

VRSTE JPP

Javno-privatno partnerstvo u gore opisanom kontekstu može se razumeti kao alternativni način realizacije aktivnosti kojima se zadovoljava konkretni javni interes. Specifičnost ove alternative jeste uključivanje privatnog sektora u većoj ili manjoj meri u taj proces. Teorijski posmatrano stepen uključivanja privatnog sektora kreće se u kontinuumu od njegovog potpunog odsustva u ovom procesu, do preuzimanja kompletnih aktivnosti. Na jednom kraju kontinuumu se, dakle, nalazi situacija u kojoj spomenute aktivnosti javni sektor obavlja u potpunosti samostalno: podrazumeva se da on projektuje, finansira, gradi i operativno upravlja projektom u celini. Na drugoj strani nalazi se situacija u kojoj privatni sektor sve ove aktivnosti preuzima na sebe. Ona podrazumeva potpunu privatizaciju, a uloga javnog sektora se svodi na eventualno definisanje pravnog okvira u kojem se ove aktivnosti odvijaju.

Na Grafikonu 1. prikazan je ovaj kontinuum: na njegovom početku nalazi se situacija u kojoj javni sektor ima potpuno vlasništvo i u celini obavlja aktivnosti od javnog interesa, dok se na drugom ekstremu nalazi situacija u kojoj je privatni sektor kroz proces privatizacije u potpunosti preuzeo vlasništvo, kao i operativno upravljanje ovim aktivnostima. Između ova dva ekstrema nalaze se različite opcije saradnje sa većim ili manjim stepenom učešća privatnog sektora u obavljanju ugovorene aktivnosti, tj. nalaze se različiti modaliteti javno-privatnog partnerstva.

Grafikon 1. Vrste JPP aranžmana³

Značajan kriterijum klasifikacije modela JPP, usvojen od strane Evropske unije i od strane pojedinih zemalja, jeste pravna forma u kojoj se uspostavlja saradnja između javnog i privatnog sektora. On pretpostavlja dve osnovne vrste ovih modela: modeli JPP zasnovani na ugovoru i modeli JPP zasnovani na institucionalnim modelima. U ugovornom JPP partnerstvo između javnog i privatnog sektora zasniva se isključivo na ugovornim vezama, dok u institucionalnom JPP ono se ostvaruje u okviru organizaciono-pravnog entiteta (firme) posebno formiranog za ovu svrhu.

Osnivanje ugovornog JPP podrazumeva različite vrste aranžmana koji zavise od karakteristika ugovornog odnosa i načina na koji se konkretni zadaci prenose na privatnog partnera. Ovaj oblik JPP podrazumeva uspostavljanje direktne veze između privatnog partnera i krajnjeg korisnika: privatni partner pruža usluge građanima i za njih naplaćuje određenu cenu (od samih građana ili iz budžeta partnera iz javnog sektora), koja je obično pod kontrolom javnog sektora. Privatna strana preuzima svu odgovornost vezano za izgradnju, upravljanje i održavanje infrastrukturnog objekta, kao i za pružanje usluga korisnicima. Trajanje ovog odnosa, tj. važenje ugovora, se obično vezuje za životni vek infrastrukturnog objekta.

S druge strane, institucionalni JPP podrazumevaju osnivanje entiteta (mešovitog preduzeća) u zajedničkom vlasništvu javnog i privatnog partnera. Zajednički entitet ima odgovornost da obezbedi određena dobra ili usluge za dobrobit građana, a u okviru njega javni partner obično kontroliše njegovo poslovanje bilo kao akcionar ili putem posebnih prava, dok privatni partner pruža usluge.

³ Prema: A World Bank Resource for PPPs in Infrastructure, na sajtu: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/>

U nastavku prikazani su neki od brojnih modaliteta ugovornih JPP. Međunarodna praksa korišćenja JPP modela u sprovođenju projekata je relativno raznovrsna i ona prepoznaje desetine različitih ugovornih modela, izdiferenciranih pre svega u zavisnosti od stepena angažovanja javnog i privatnog sektora u projektovanju, izgradnji, održavanju, finansiranju, operativnom upravljanju i raspodeli rizika u izgradnji i funkcionisanju javnih infrastrukturnih objekata. Neki od najčešćih oblika ugovornih JPP koji se mogu sresti u praksi su sledeći:

- *Build – Operate - Transfer / BOT (Izgradnja - Upravljanje - Prenos vlasništva).*- u ovom modelu JPP, javni partner dodeljuje partneru iz privatnog sektora pravo (koncesiju) da finansira, izgradi i upravlja javnim objektom u određenom vremenskom periodu tokom kojeg ovaj ima priliku da povрати svoju investiciju i ostvari adekvatni profit. Nakon isteka koncesionog perioda objekat se vraća u posed javnom sektoru. Ovaj model se može koristiti za većinu infrastrukturnih i drugih javnih objekata, uključujući puteve, vodovode, kanalizacije i tretman otpadnih voda, parkove, zgrade lokalnih samouprave, aerodrome i rekreativne objekte, kao što su sportska borilišta i bazeni.
- *Build - Own - Operate - Transfer/BOOT (Izgradnja – Posedovanje – Upravljanje - Prenos vlasništva).*- ovaj model JPP pretpostavlja da na početku realizacije projekta, partner iz privatnog sektora preuzima vlasništvo nad javnim objektom. Nakon završetka operativne faze u kojoj se pružaju usluge građanima i po toj osnovi se ostvaruje povraćaj ulaganja, partner iz privatnog sektora prenosi svojину nad objektom javnom sektoru. Ovaj model se može koristiti za većinu infrastrukturnih usluga i objekata, uključujući vodovode i tretman otpadnih voda, izgradnju rekreativnih objekata, aerodroma, administrativnih i drugih objekata lokalne samouprave, parkinge i postrojenja za upravljanje čvrstim otpadom.
- *Build-Own-Operate / BOO (Izgradnja-Posedovanje-Upravljanje).*- Ovaj model JPP pretpostavlja trajni prenos vlasništva na privatnog partnera i njegovu odgovornost u smislu izgradnje, vlasništva i upravljanja novim objektom. Ovaj model se obično koristi kada se fizički život projekta poklapa sa koncesionim periodom. Model podrazumeva velike investicije, duge periode otplate, a u praksi je korišćen u izgradnji i eksploataciji velikih postrojenja za prečišćavanje voda.
- *Build – Lease – Transfer / BLT (Izgradnja – Lizing - Prenos vlasništva).*- U ovom modelu privatni partner preuzima na sebe projektovanje, finansiranje i izgradnju javnog objekta. Nakon izgradnje, privatni partner

zakupljuje objekat od javnog partnera na određeni vremenski period. Nakon isteka ovog perioda vlasništvo se vraća u ruke javnog partnera. Može se koristiti za obezbeđenje osnovnih sredstava, kao što su javne zgrade, fabrika za prečišćavanje vode i tretman otpadnih voda, postrojenja za čvrsti otpad, vozila i računarske opreme.

- *Operations & Maintenance / OM (Upravljanje-Održavanje).*- u ovom obliku JPP partner iz javnog sektora sklapa ugovor sa privatnim partnerom o upravljanju i održavanju javnog objekta, gde vlasništvo nad nekretninom ostaje sve vreme u rukama partnera iz javnog sektora. Ovaj oblik JPP se koristi u funkcionisanju različitih javnih službi, uključujući objekte za vodosnabdevanje i tretman otpadnih voda, sakupljanje otpada, održavanje puteva, parkova, sportskih sala i drugih rekreativnih sadržaja, parking servisa, kanalizacije i cevovoda, itd.
- *Design – Finance – Build – Transfer / DFBT (Projektovanje - Finansiranje - Izgradnja-Prenos vlasništva).*- u ovom modelu sklapa se ugovor prema kojem partner iz privatnog sektora preuzima obavezu da projektuje, finansira i izgradi javni objekat u skladu sa standardima i obavezama koje propisuje partner iz javnog sektora. Kada se objekat izgradi partner iz javnog sektora preuzima vlasništvo i upravljanje. Ovaj model se koristi za razne infrastrukturne i druge javne objekte, uključujući puteve, autoputeve, vodovod i kanalizaciju, rekreativne objekte kao što su sportske sale i bazene i ostale javne objekte.
- *Lease – Develop – Operate / LDO (Lizing – Razvoj - Upravljanje) ili Buy – Develop –Operate / BDO (Kupovina – Razvoj - Upravljanje).*- U ovom obliku privatni partner zakupljuje ili kupuje objekat / zgradu od javnog partnera, proširuje ga i modernizuje, a zatim upravlja objektom u skladu sa ugovorom koji sklapa sa javnim partnerom. Privatni partner investira u proširenje ili unapređenje objekta, operativno upravlja njime u periodu u kome se investicije vraćaju i ostvaruje se određeni profit. Ovaj model se može koristiti za većinu infrastrukturnih i drugih javnih objekata, uključujući puteve, vodovod, kanalizaciju i tretman otpadnih voda, parkove, zgrade lokalne samouprave, aerodrome i rekreativne objekte, kao što su sportskog borilišta i bazeni.
- *Turnkey operation („Ključ u ruke“)* – u ovom modelu javni partner obezbeđuje finansiranje i upošljava privatnog partnera da projektuje, izgradi i upravlja javni objekat za određeni vremenski period. Javni sektor postavlja ciljeve i plan rada. Ovaj oblik JPP se može primeniti kada javni sektor ima interes da zadrži vlasništvo nad objektom, ali želi da uključi

privatnog partnera u izgradnju i rad objekta. Model je primenjiv kod izgradnje većine infrastrukturnih objekata, kao što su sistemi za snabdevanje vodom i tretman otpadnih voda, sportske sale, bazene, sportske terene i drugih javnih objekata.

- *Upgrading existing object (Nadogradnja postojećih objekata)* – U ovom modelu privatni partner nadograđuje i unapređuje postojeći javni objekat. Unapređenim objektom upravlja privatni partner u određenom vremenskom periodu, odnosno dok ne povрати uložena sredstva i ne zaradi adekvatni prinos na investicije. Ovaj model se može koristiti za većinu infrastrukturnih i drugih javnih objekata, uključujući puteve, vodovode, kanalizaciju i prečišćavanje otpadnih voda i rekreativne sadržaje, kao što su sportska borilišta i bazeni.
- *Temporary privatization (Privremena privatizacija)*.- u ovom obliku JPP, vlasništvo javnog objekta prenosi se privremeno na privatnog partnera koji ga popravlja ili ga proširuje. Objekat je za vreme trajanja ugovora u vlasništvu privatnog partnera, što se obično poklapa sa vremenom potrebnim da privatni partner povрати svoju investiciju i zaradi adekvatni profit. Ovaj model se može koristiti za većinu infrastrukturnih i drugih javnih objekata, uključujući puteve, vodovod, kanalizacije i tretman otpadnih voda, parkinge i opštinske zgrade, aerodrome i rekreativne objekte, kao što su sportski tereni i bazeni.

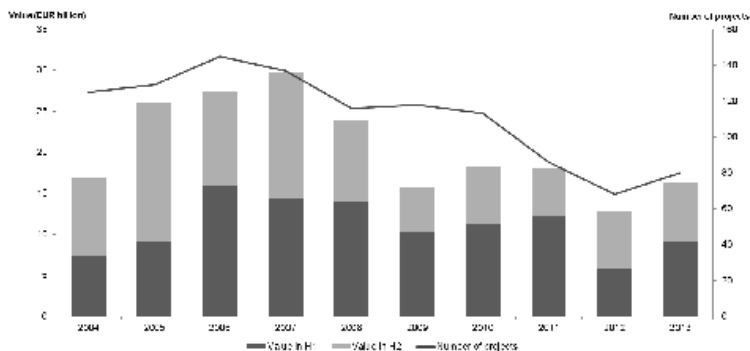
PRAKSA JPP U EU

Broj i vrednost JPP projekata u Evropi u poslednjoj deceniji su pratili trendove finansijskih tržišta: od početka 21. veka ukupna vrednosti projekata JPP je bila u porastu, da bi dostigla vrhunac u 2007. U narednim godinama ukupna vrednost projekata JPP je pala na najniži nivo u 2009. godini i posle toga je ponovo počela da raste. U 2013., ukupna vrednost ugovora JPP na evropskom tržištu iznosila je 16,3 milijardi evra, što je povećanje za 27% u odnosu na 2012. (12,8 milijardi evra).⁴ U ovoj godini sklopljeno je 80 JPP ugovora, što je znatno više od broja ovih ugovora sklopljenih u 2012. (68), a njihova prosečna vrednost povećana je na 203 miliona evra (sa 188 miliona evra u 2012.).⁵

⁴ *Market Update-Review of the European PPP Market in 2013*, The European PPP Expertise Centre (EPEC), 2013.

⁵ Podaci se odnose na 28 zemalja EU, Tursku i zemlje Zapadnog Balkana i ograničene su na ugovore vrednosti od najmanje 10 miliona evra.

Grafikon 2: Evropsko tržište JPP u periodu 2004 -2013 godina prema vrednosti i broju projekata⁶



U 2013. godini šest velikih JPP ugovora koji su se odnosili na velike infrastrukturne objekte ukupne vrednosti od 8,6 milijardi evra, predstavljalo je više od polovine ukupne vrednosti tržišta JPP u EU. Ti ugovori su sledeći:

- Autoput *BreBeMi* u Italiji (2,3 milijarde evra);
- Vozni park *Thameslink* (1,9 milijardi evra) u Velikoj Britaniji;
- Istočna obilaznica oko Milana (1,8 milijardi evra) u Italiji;
- Prva faza puta Gebze-Izmir (1,1 milijardi evra) u Turskoj;
- Autoput A1 / A6 Schiphol Amsterdam-Almere (1 milijarde evra) u Holandiji; i
- Kraljevska liverpulska bolnica (509 miliona evra) u Velikoj Britaniji.

Preko 90% JPP ugovora podrazumeva plaćanje privatnog sektora iz budžeta, a samo šest projekata je uključilo naplaćivanje usluga direktno korisnicima usluga, tj. građanima.

Velika Britanija je zemlja u kojoj se modeli JPP koriste za implementaciju infrastrukturnih projekata mnogo više nego u bilo kojoj drugoj zemlji iz Evropske unije, i to kako u pogledu vrednosti, tako i u pogledu broja projekata. U 2013. u V. Britaniji su sklopljena 31 ugovora o JPP, ukupne vrednost od oko 6 milijardi evra. U pogledu vrednosti, Italija je druga po veličini PPP tržište (4,4 milijardi evra). Što se tiče broja ugovora, Veliku Britaniju su u 2013. sledile Francuska sa 19 ugovora i Nemačka sa 10 ugovora. U 2013. godini, u 14 zemalja EU sklopljen je najmanje

⁶ Ibid.

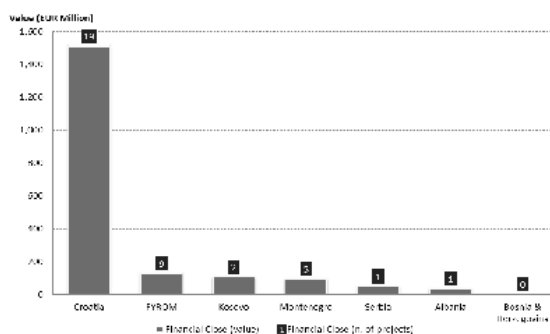
jedan ugovor o JPP, što je značajno povećanje u odnosu na prethodnu godinu (10 zemalja).

Sektor u kome su najviše korišćeni JPP modeli u EU je sektor saobraćaja sa uloženi 9,6 milijardi evra. Pet od šest velikih projekata realizovanih u 2013. su iz sektoru saobraćaja i oni predstavljaju više od polovine ukupne tržišne vrednosti JPP ugovora. Sledeći sektor po značaju je sektor životne sredine u kojem je u 2013. sklopljeno 13 ugovora sa elementima JPP, ukupne vrednosti od 2,3 milijarde evra.

PRAKSA KORIŠĆENJA MODELA JPP U ZAPADNOM BALKANU

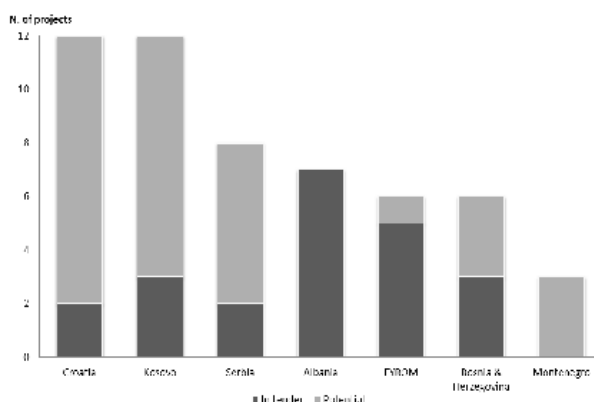
Modeli JPP u realizaciji kapitalnih projekata u zemljama Zapadnog Balkana su počeli da se koriste od 1998. godine, a u periodu do 2013. godine sklopljeno je 37 ugovora sa elementima JPP, ukupne vrednosti od 1,9 milijarde evra. Vodeća zemlja u korišćenju JPP modela u Regionu u navedenom periodu je bila Hrvatska u kojoj je potpisano oko 80% ukupne tržišne vrednosti ugovora JPP u Regionu. Ovaj položaj Hrvatske može se pripisati ranijem razvoju pravno-institucionalnog okvira i prisutne političke podrške za ovaj oblik investiranja.⁷

Grafikon 3. Broj i vrednosti PPP projekti u zemljama Zapadnog Balkana u periodu 1998-2013. godina



Kao i u EU, saobraćaj je bio najvažniji sektor u Regionu sa stanovišta korišćenja modela JPP. U ovom sektoru je realizovano jedanaest projekata ukupne vrednosti od 1,3 milijarde evra, što predstavlja preko 70% ukupnog ovog tržišta u Regionu.

⁷ Overview of the PPP Legal and Institutional Frameworks in the Western Balkans, The European PPP Expertise Centre (EPEC), 2014.

Grafikon 4. Planirani ugovori po zemljama Regiona⁸

Prema podacima od kraja 2013. u Regionu u narednom periodu u pripremi je bilo 54 projekata. Od toga, 22 projekta su u različitim fazama procesa realizacije tenderskog procesa, a 32 u različitim fazama tehničke pripreme projekta. Treba napomenuti da projekte JPP u Regionu karakteriše visoka stopa odustajanja tokom faza pripreme, naročito u fazi tenderskog procesa (regionalni prosek iznosi oko 50%). Ovo je po svemu sudeći u najvećoj meri rezultat tendencije da se u proces nabavke ulazi sa projektima koji su nedovoljno dobro pripremljeni. Na primer, dva velika projekta o izgradnji autoputa (u Srbiji i Crnoj Gori) i niz manjih projekata (kao što je izgradnja hidroelektrana u BiH i Crnoj Gori) otkazani su tokom kasnih faza tenderskog procesa ili čak u fazama posle potpisivanja ugovora, kao posledica neblagovremeno obezbeđenih finansija.

Što se tiče finansiranja projekata JPP čini se da domaća bankarska tržišta imaju vrlo ograničena iskustva u finansiranju JPP bilo kroz oblike korporativnih ili kroz oblike projektnog finansiranja. United Bank of Albania, Zagrebačka banka i Erste&Steiermarkische Bank u Hrvatskoj su neke od banaka sa sedištem u Regionu koje su učestvovala u finansiranju projekata JPP. Veliki JPP projekti su finansirani gotovo isključivo od strane banaka i međunarodnih finansijskih institucija, kao što su EBRD, EIB, IFC i KfV. Osim izdavanja obveznica za refinansiranje Istarskog autoputa u Hrvatskoj, finansijski instrumenti koji uključuju institucionalne investitore (npr osiguravajuća društva, penzioni fondovi) nisu korišćeni za finansiranje ugovora o JPP u Regionu.

⁸ Ibid.

PRAKSA JPP U SRBIJI

U Srbiji je pre 2011. godine, odnosno pre usvajanja Zakona o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama, realizovano samo nekoliko projekata sa određenim elementima JPP. U ovom periodu Republička vlada je odobrila nekoliko koncesija, ali većina ovih ugovora su okončani pre njihove implementacije. Najznačajniji projekat koncesija se odnosi na izgradnju 300 km autoputa između opština Požega u Zapadnoj Srbiji i Horgoša na mađarskoj granici. Ministarstvo za kapitalne investicije je objavilo tender za dodelu koncesije u 2005., a ugovor je sklopljen i potpisan u 2007. sa špansko-austrijskim konzorcijumom. Finansijska konstrukcija Projekta, međutim, nije sklopljena i privatni partneri su se na kraju povukli u 2008., pri čemu su čak pokrenuli arbitražni postupak radi nadoknade troškova.

Istovremeno, na lokalnom nivou, sklopljeni su brojni ugovori sa elementima JPP sa javnim komunalnim preduzećima, uglavnom u sektorima javnog prevoza i upravljanja otpadom. U periodu od 2011. do kraja 2013. godine, Komisiji za JPP dostavljeno je devet predloga projekata na odobrenje i svi su predloženi od strane lokalnih naručioca. U pitanju su sledeći projekti:⁹

- Renoviranje i proširenje postojeće optičke telekomunikacione mreže na teritoriji grada Novog Sada (vrednost 60 miliona evra);
- Autoput Novi Sad - Ruma (vrednost 180 miliona evra);
- Postrojenje za tretman otpadnih voda u Beogradu (vrednost 850 miliona evra);
- Izgradnja, finansiranje i rad luke i terminala drumskog saobraćaja na reci Dunav u gradu Apatinu;
- Pružanje usluga javnog prevoza u gradu Loznica;
- Projektovanje, finansiranje, gradnja i upravljanje javnom garažom u gradu Šapcu;
- Izgradnja postrojenja za kogeneracije na bazi biomase u gradu Zrenjanjinu;
- Pružanje usluga javnog prevoza u opštini Topoli; i
- Pružanje usluga javnog prevoza u opštini Srbobran.

Jedini projekat koji je stigao do poslednje faze, tj. do faze potpisivanja ugovora je projekat izgradnje optičke telekomunikacione mrežu u Novom Sadu. Ostali projekti su još uvek u pripremi.

⁹ Ibid.

U narednim godinama očekuje se da će se modeli JPP u finansiranju projekata koristiti mnogo češće. Imajući u vidu veoma tešku situacije u kojoj se nalaze budžeti kako lokalnih, tako i budžeta na višem nivou države, JPP bi mogao da postane jedan od najvažnijih modela i u nekim slučajevima možda jedina moguća opcija za realizaciju određenih projekata.

ZAKLJUČAK

Od kraja 20-tog veka modeli JPP očigledno postaju sve važniji instrument u realizaciji kapitalnih projekata, pre svega onih koje se odnose na izgradnju infrastrukturnih komunalnih objekata. Nakon kratkog zastoja izazvanog izbijanjem finansijske krize u 2007. godini, tržišna vrednost ugovora o JPP kontinuirano je ponovo počela da raste, kako u razvijenim zemljama EU, tako i u zemljama Zapadnog Balkana. Ukupna vrednost ugovora JPP u EU u 2013. godini iznosila je 16,3 milijardi evra, dok je u Zapadnom Balkanu ukupna vrednost ove vrste investicija u periodu od 1998-2013. dostigala 1,9 milijardi evra.

Korišćenje JPP modela u realizaciji investicionih projekata u Srbiji još uvek je u početnoj fazi i do 2014. aktiviran je samo jedan projekat ovog tipa. Jedan od ključnih razloga za ovakvu situaciju je bio nepostojanje odgovarajućeg pravnog okvira, što je promenjeno posle usvajanja Zakona o javno privatnom partnerstvu i koncesijama u 2011. godini.

Ključni faktor koji bi mogao da utiče na veće korišćenje PPP modela u Srbiji, nakon usvajanja ovog Zakona je činjenica da se budžeti vlada na svim nivoima (od lokalnog, do pokrajinskog i centralnog) suočavaju sa ozbiljnim problemima. Budžeti su, naime, značajno smanjenji, a njihovi kapaciteti za finansiranje kapitalnih projekata su sve ograničeniji (operativni rezultati budžeta su značajno opali, kao i njihovi kreditni rejtingi) tako da modeli JPP, kao specifični izvor dodatnih finansijskih sredstava, postaju sve važniji instrument za implementaciju velikih kapitalnih projekata. Pored toga treba imati u vidu da projekti pripremljeni u formi JPP imaju mnogo više šanse da dobiju dodatna sredstva iz međunarodnih finansijskih institucija kao što su Evropska investiciona banka, Evropske banke za obnovu i razvoj, Svetska banka, Međunarodna finansijska korporacija i drugi. To će svakako povećati atraktivnost ovih modela za realizacije kapitalnih projekata.

Prvi znaci povećanog interesa u Srbiji za korišćenje modela JPP nakon usvajanja pomenutog zakona su očigledni: do kraja 2013. bilo je registrovano 9 relativno velikih projekata u formi JPP, a u međuvremenu taj broj se stalno povećava.

LITERATURA

1. Abou-bakr, A. (2013) *Managing Disasters Through Public-Private Partnerships*, Georgetown University Press.
2. Brdarević Lj., „Razvoj lokalne infrastrukture kroz javno – privatna partnerstva, Priručnik za lokalne vlasti“, izrađen u okviru USAID Projekta održivog lokalnog razvoja, objavljen na: <http://www.lokalnirazvoj.rs>
3. Burnett, M. (2007) *PPP – A decision maker's guide*, European Institute of Public Administration.
4. *Decision of the Commission for PPP*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 13/2012, 108/2012, 44/2013 and 64/2013)
5. *Decree on the Supervision of the implementation of public contracts on PPP*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 47/2013ž
6. Delmon J. (2011), *Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers*, Cambridge University Press.
7. Grimsey D., Lewis M. K. (2007) *Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance*, Edward Elgar Publishing.
8. *Guidelines For Successful Public–Private Partnerships* (2003) European Commission Directorate-General Regional Policy, Brussels.
9. *Law on Public Private Partnership and Concession*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 88/2011
10. *Law on Public Procurement*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 124/2012
11. *Law on Utility Services*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 88/2011
12. *Law on Public Property*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 72/2011
13. *Market Update-Review of the European PPP Market in 2013* (2013) The European PPP Expertise Centre (EPEC)
14. *Model Legislative Provisions on Privately Financed Infrastructure Projects* (2004) UNCITRAL, UN Commission on International Trade Law
15. Moszoro M., Gasiorowski P. (2008) *Optimal Capital Structure of Public-Private Partnerships*, IMF Working Paper 1/2008.
16. *Ordinance on keeping the contents of the register of public contracts*, Official Gazette of the Republic of Serbia, no. 57/2013
17. *Overview of the PPP Legal and Institutional Frameworks in the Western Balkans* (2014) The European PPP Expertise Centre (EPEC).
18. *Serbia PPP Units and Related Institutional Framework*, (2014) The European PPP Expertise Centre (EPEC).

19. Weber B., Alfen H. W. (2010) *Infrastructure as an Asset Class: Investment Strategy, Project Finance and PPP*, Wiley Finance.
20. Yescombe E. R. (2007) *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*, Elsevier, London.

SUMMARY

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN INSTRUMENT OF INFRASTRUCTURE PROJECTS IMPLEMENTATION

The topic of this work is a public-private partnership (PPP), a phenomenon that has now become one of the most important instruments of implementation of major infrastructure projects in a number of developed and less developed countries around the world. The specifics of this instrument in relation to the others is the fact that it involves the establishment of cooperation between partners from the public and private sectors, and this is related to the implementation of projects that are under the jurisdiction of local and / or governments at higher levels of government. The subject of PPP projects can be from different areas, but it is common (and this is the subject of this appendix) that are primarily related to the implementation of major infrastructure projects, such as building roads, bridges, tunnels, streets, public buildings, schools, sporting and social facilities, and so on. In the work the basic characteristics of the PPP models which are most commonly used in practice are presented, as well as some of their types of models; and finally, some initial experience in applying these models in Serbia, along with the practice in the region (Western Balkans) and the European Union.

Key words: public sector, private sector, investment, infrastructure, finance, legal framework contract models

POGLAVLJE 9

E-UPRAVA U SRBIJI – PODRŠKA PROCESIMA JAVNIH NABAVKI

Aleksandra Bradić-Martinović¹

Apstrakt

U ovom radu predstavljen je sistem elektronskih javnih nabavki, kao jedan od veoma značajnih servisa elektronske javne uprave. Primena informaciono-komunikacione tehnologije u segment javnih nabavki omogućila je niz prednosti (skraćanje vremena javnih nabavki, povećanje transparentnosti i informisanosti, smanjenje mogućnosti korupcije i dr.), koje na direktan i indirektan način vrše uticaj na privredni razvoj svake zemlje. Imajući u vidu da je proces javnih nabavki kompleksan, u radu su predstavljene sve faze elektronskog sistema za podršku javnim nabavkama, a predstavljene su i prednosti, nedostaci, barijere i izazovi samog sistema elektronskih javnih nabavki, ali i procesa njegovog uvođenja i unapređenja. Posebno je izvršena procena upotrebom SWOT analitičkog metoda. U radu je dat presek trenutnog stanja u ovoj oblasti u Evropskoj uniji, imajući u vidu strateške odluke Republike Srbije i potrebu harmonizacije sa zakonodavstvom i praksom Unije. Konačno, u radu je predstavljeno i stanje elektronskih javnih nabavki u Srbiji, kroz analizu institucionalnog okvira, strateških ciljeva i predstavljanje budućih neophodnih koraka za unapređenje stanja.

Ključne reči: *javne nabavke, Srbija, elektronske javne nabavke, e-nabavke, Evropska unija, IKT*

UVOD

Upotreba informacione i komunikacione tehnologije (IKT) i digitalizacija utiču na transformaciju procesa u državi, privredi i privatnom životu pojedinaca. U svetlu novih mogućnosti, proces komunikacije je postao mnogo jednostavniji i brži.

¹ Dr Aleksandra Bradić-Martinović, naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, email: abmartinovic@ien.bg.ac.rs.

Digitalizacija kanala komunikacije omogućila je značajno poboljšanje efikasnosti u mnogim oblastima. Javne uprave su odavno prepoznale brojne prednosti ovog procesa i započele primenu elektronskih inovacija u svom radu. Csaki i Adam (2012) su istakli da treba, ipak imati u vidu da uspešna implementacija elektronske uprave podrazumeva prevazilaženje strateških, socio - kulturnih, organizaciono / birokratskih i, naravno, tehničkih izazova.

Tema elektronskih javnih nabavki ocenjena je kao značajna, jer dobro uspostavljen sistem javnih nabavki ima uticaj na privredni razvoj zemlje zbog potencijalne uštede budžetskih sredstava kroz skraćivanje vremena javnih nabavki, smanjenje mogućnosti neobjektivnog odlučivanja prilikom dodele ugovora, smanjene mogućnosti za korupciju itd.

Predmet ovog rada su elektronske javne nabavke, kao važan segment elektronske javne uprave. U prvom delu rada date su osnovne odrednice elektronske javne uprave, a zatim su detaljno objašnjeni pojmovi i faze elektronskih javnih nabavki. Prikazano je uvođenje tehnoloških inovacija u ovoj oblasti, a navedene su i koristi, barijere i rizici implementacije sistema e-nabavki. Ovaj segment rada zaokružen je analizom pomoću SWOT matrice. U drugom delu rada dat je pregled situacije u oblasti e-nabavki u Evropskoj uniji i predstavljen je sistem indikatora koji se primenjuje da bi se što preciznije procenila uspešnost sistema elektronskih javnih nabavki u Evropskoj uniji. Konačni, poslednji deo rada sadrži presek situacije u oblasti elektronskih javnih nabavku u Republici Srbiji i smernice budućeg razvoja.

ELEKTRONSKA JAVNA UPRAVA

Državni aparat je često izložen kritikama, pre svega zbog sporog procesa komunikacije na svim društvenim nivoima. Zbog toga mnoge države imaju zajednički cilj, da na zahteve drugih institucija, privrede i građana odgovaraju na brz i efikasan način, da umanje prilike za proneveru novca kroz netransparentno i neobjektivno odlučivanje, promovišu učešće javnosti u donošenju odluka od javnog značaja, podstiču političku odgovornost i sl. (Schuppan, 2009). Jedan od načina da se prevaziđu navedeni problemi jeste primena informacione i komunikacione tehnologije u poslovima javne uprave. Fenomen koji opisuje ovaj proces naziva se elektronska javna uprava (*Electronic Government*), s tim što je usvojen i skraćeni izraz koji se standardizovano koristi e-Uprava (*eGovernment*).

e-Uprava predstavlja upotrebu IKT sa ciljem poboljšanja efikasnosti vladinih usluga prema građanima, zaposlenima, poslovnom sektoru i raznovrsnim agencijama

(Carter i Belager, 2005; Basu, 2004). Prema postavljenoj definiciji uloga e-Uprave je poboljšanje pristupa informacijama i poboljšanje kvaliteta usluga državne uprave korišćenjem prednosti koje pružaju IKT.

Možemo razlikovati četiri kategorije različite primene IKT u javnoj upravi. To su (Makoza, 2013):

- G2G (*Government to Government*) predstavlja elektronsku razmenu podataka između vladinih agencija i odeljenja, kao i lokalnih uprava;
- G2C (*Government to Citizen*) predstavlja pružanje usluga građanima, npr. plaćanje poreza, obezbeđenje pristupa ličnim dokumentima (pasoš, državljanstvo i sl.), registracija vozila, kao i obezbeđenje svih neophodnih informacija.
- G2B (*Government to Business*) obuhvata vladine usluge privredi putem Interneta, npr. elektronske javne nabavke, onlajn registracija preduzeća ili onlajn plaćanje poreza i
- G2CS (*Government to Civil Society*) obuhvata pružanje usluga organizacijama civilnog društva koje koriste Internet tehnologiju, npr. zaštita ljudskih prava ili potrošača.

Treba imati u vidu da među zemljama postoje značajna odstupanja u pogledu zrelosti e-Uprave, tako da razvijene zemlje imaju viši nivo primene (infrastrukturu za brojne onlajn usluge, ljudske kapacitete i sl.), dok zemlje na nižem nivou razvijenosti ulažu napor da razviju ovaj vid servisa.

ELEKTRONSKE JAVNE NABAVKE

Elektronske javne nabavke obuhvataju niz aktivnosti koje država preuzima sa ciljem modernizacije metoda javnih nabavki. Konkretno, uvode se IKT rešenja u procese objave, evaluacije ponuda, naručivanja itd. (Hughes, 2005). Prema tome, u pitanju je proces aukcije dobara, usluga ili radova elektronskim putem, pomoću servisa kao što je internet i veb bazirani sistemi, od strane državnih organa u cilju realizacije nabavke dobara, radova ili usluga. e-Nabavke praktično predstavljaju među-organizacioni informacioni sistem koji obezbeđuje automatizaciju svih faza javne nabavke, sa ciljem unapređenja efikasnosti, kvaliteta i transparentnosti javne nabavke u organima državne uprave (Bobar, 2013).

Javne nabavke su višedimenzionalan proces koji uključuje čitav spektar aktera, od kreatora javnih politika, do internih i eksternih učesnika. Zbog toga je potrebno

imati jasan uvid i u horizontalnu i u vertikalnu integraciju informacija i organizacione komunikacije (Layne i Lee, 2001).

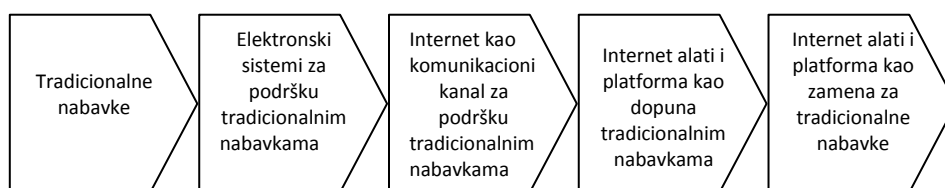
Uspešno sprovođenje javnih nabavki podrazumeva niz koraka koji moraju da se realizuju od pokretanja nabavke, do uspešnog potpisivanja ugovora o kupovini robe ili usluge. Elektronska platforma mora da isprati svaku pojedinačnu fazu (Bobar, 2013):

- Elektronsko obaveštavanje (e-obaveštenje) – je faza u kojoj ponuđači mogu da pristupe i informišu se o svim javnim nabavkama, bez obzira da li su se ono desile u prošlosti, da li su aktuelne ili će biti aktuelne u budućnosti. Osim pregleda registra javnih nabavki (onlajn analiza podataka), ovaj servis obično pruža i mogućnost skidanja podataka na lokalne memorijske medije (oflajn analiza podataka).
- Elektronska objava tendera (e-objava, *ask*) – u najvećem broju slučajeva podrazumeva elektronsku platformu putem koje ponuđači mogu da pristupe konkursnoj dokumentaciji. Kao i u prethodnom slučaju, osim onlajn pristupa, najčešće je omogućeno i čuvanje podataka na lokalne memorijske medije.
- Elektronski pristup, slanje i prijem ponuda (e-prijem ponude, *bid*) – je vrlo osetljiva faza i zahteva sofisticirana softverska rešenja. U ovoj fazi vrši se prijem i upravljanje ponudama. Napredna rešenja omogućuju ponuđačima da konkursnu dokumentaciju šalju direktno kroz elektronski portal, čime je omogućeno da autentičnost ponuda bude potvrđena elektronskim potpisom, kao i da obezbedi interakciju između naručioca i ponuđača, što je važno u slučaju nedoumica ili potrebe za dopunskom dokumentacijom.
- Elektronska evaluacija ponuda (e-evaluacija) – je faza koja podrazumeva evaluaciju, rangiranje i predlog ponude koja u najvećoj meri zadovoljava kriterijume koji su postavljeni u konkretnom tenderu. Savremeni sistemi omogućuju primenu metoda više-kriterijumskog odlučivanja, koji daju rešenje u vidu odabira optimalne ponude. Na ovaj način zadovoljava se jedan od najvažnijih kriterijuma javnih nabavki, a to je nepristrasno odlučivanje o dodeli ugovora.
- Elektronska dodela ugovora (e-ugovaranje) – nastupa nakon odabira konkretnog ponuđača i podrazumeva potpisivanje ugovora o predmetnom poslu na koji se odnosi javna nabavka. Najsavremenija rešenja omogućuju elektronsko potpisivanje ugovora, čime se postiže velika ušteda kroz povećanje efikasnosti ugovaranja.

- Elektronsko naručivanje (e-naručivanje) – je faza u kojoj naručilac ima mogućnost odabira proizvode ili usluge uvidom u elektronski katalog ponuđača.
- Elektronsko fakturisanje i plaćanje (e-plaćanje) – je konačna faza koja nastupa kada su okončane sve prethodno navedene faze. Ukoliko postoji mogućnost elektronskog povezivanja kompletan proces može biti automatizovan (plaćanje i izdavanje elektronske fakture).

Predstavljene faze su univerzalne i ne zavise od tehnologije koja prati kompletan proces. Tokom tehnološkog razvoja menjala su se i konkretna rešenja koja su obezbeđivala realizaciju svake od faza. Na grafikonu 1. predstavljena je tehnološka evolucija javnih nabavki.

Grafikon 1. Napredak primene tehnologije u javnim nabavkama



Izvor: UN Procurement Practitioner's Handbook

Tradicionalne nabavke podrazumevale su dominantu upotrebu papira i manualnog rada. Elektronski sistemi za podršku tradicionalnim nabavkama uveli su u proces *mainframe* računare, kao i ERP i EDI. Pojava elektronske pošte i web servisa omogućila je da se Internet koristi kao komunikacioni kanal za podršku tradicionalnim javnim nabavkama, a zatim je pored Interneta i pojava platformi omogućila dopunu tradicionalnim javnim nabavkama. Konačno, potpuno elektronsko rešenje nastupa kada su Internet i elektronske platforme automatizovale svaku od prethodno navedenih faza, čime su javne nabavke u tradicionalnom smislu prestale da egzistiraju, a sistemi se od tada definišu kao e-nabavke.

Koristi, barijere i rizici implementacije sistema e-nabavki

Primena savremenih elektronskih rešenja u oblasti javnih nabavki omogućuje čitav niz prednosti, koje se mogu klasifikovati po različitim nivoima: organizacionom, ekonomskom i opštem (Rehan, 2012).

- Na organizacionom nivou prednosti e-nabavki su: redukovanje troškova, transparentna potrošnja, jednostavna kontrola procesa, unapređenje

potrošačkog servisa, ušteda vremena i redukovanje manuelnog rada i potrošnje papira.

- Na ekonomskom nivou prepoznato je povećanje produktivnosti, mogućnost sveobuhvatne finansijske analize, a upravljanje informacijama se može koristiti za unapređenje uslova trgovine i prometa.
- U opšte prednosti spadaju upotreba nove tehnologije, transparentnost dodele ugovora i lakoća razumevanja i upotrebe samog sistema.

Kao i u svakom procesu, tako i u e-nabavkama prisutne su određene barijere i rizici, koji se postavljaju kao prepreke uspešnoj implementaciji sistema. Možemo izdvojiti najvažnije izazove i barijere za uvođenje i unapređenje sistema, a koji su prepoznati kao zajednički za mnoge sisteme (*Ibid*):

- Nedostatak strategije za proces javnih nabavki (posledica nedostatka strategije se ogleda u neefikasnim procesima u dugom roku, i na nacionalnom i na međunarodnom nivou);
- Nedovoljna sigurnost transakcija;
- Problemi pravne regulative;
- Nedostatak poslovnih odnosa sa dobavljačima;
- Nedostatak znanja o e-nabavkama i obučenog personala;
- Problemi povezivanja i komunikacije sa sistemima koji su već u upotrebi;
- Nemogućnost sagledavanja poslovnih prednosti i
- Nedostatak opštih znanja iz oblasti IKT među zaposlenima u javnom sektoru.

SWOT matrica

Jedan od vrlo korisnih analitičkih metoda koji omogućuju da se sagleda korisnost implementacije IKT u javnim nabavkama je predstavljanje kritičnih faktora koji imaju najveći uticaj, odnosno pomoću SWOT matrice. U tabeli 1. prikazane su snage, slabosti, šanse i mogućnosti i opasnosti i pretnje e-nabavki.

Tabela 1. SWOT analiza e-nabavki

Snage	Šanse
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Koristi za određene organe vlasti i dobavljače, koje se ogledaju u redukovanju transakcionih troškova i kašnjenja. ▪ Unapređenje konkurencije i efikasnosti komunikacije. ▪ Povećanje transparentnosti, efikasnosti nadgledanja javnih nabavki. ▪ Unapređenje pristupa informacijama i obezbeđenje usaglašenosti sa praksom suzbijanja korupcije. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uticaj na javni budžet. ▪ Otvaranje na globalnom tržištu. ▪ Centralizacija nabavki, čime se obezbeđuju povoljnije cene, kako za velike, tako i za male kupovine. ▪ Redukovanje neophodnih resursa za sprovođenje procesa nabavki, kako na državnom, tako i na lokalnom nivou.
Slabosti	Pretnje
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nedostatak procene potreba. ▪ Nedostatak standarda za nabavke. ▪ Odsustvo javnih objava za pravna pitanja i pitanja sigurnosti. ▪ Nedostatak kontrole kvaliteta i dužine trajanja procesa zaključenja ugovora. ▪ Konflikt interesa vodi ka korupciji u procesu evaluacije. ▪ Nedostatak standardizovanih procedura onemogućuje elektronsko modelovanje. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jak otpor za usvajanje e-nabavki od strane učesnika, a pre sve svega zaposlenih na svim državnim nivoima. ▪ Vlada nema proaktivni pristup zadovoljavanju potreba građana. ▪ Proces usvajanja regulative za upotrebu poslednjih dostignuća IKT je spor. ▪ Reforme javnih servisa za e-upravu nisu dostigle odgovarajući nivo značajnosti.

Izvor: Piaggese, D. (2011).

Veoma je važno za svaki sistem koji treba da bude uveden u javni sektor bude pažljivo sprovedena ovakva vrsta analize, kako bi se pre svega odredili glavni drajveri procesa. Često je potencijalnim učesnicima dovoljno saznanje da će sistem redukovati troškove i vreme podnošenja i analize ponuda, pa da u potpunosti podrže uvođenje novog sistema. Sa druge strane, implementacija ove vrste portala i prelazak na elektronsku komunikaciju za pojedine zemlje, a tu se posebno misli na zemlje sa nižim nivoom privrednog razvoja, može biti veliki izazov. Kao što možemo zaključiti na osnovu tabele 1., svi aspekti SWOT matrice su skoro podjednako zastupljeni. Sa jedne strane nalaze se vrlo konkretne pretnje u vidu otpora učesnika, nedostatka proaktivnog pristupa i adekvatne regulative, a

sa druge strane relativno teško merljive koristi u vidu unapređenja konkurencije, povećanja transparentnosti, smanjenja korupcije i sl.

Navedena analiza može da predstavlja koristan okvir koji će se koristiti prilikom odlučivanja o uvođenju e-javnih nabavki. Pažljivim uvidom moguće je anticipirati moguće prepreke i predvideti raspoloživa rešenja.

Na osnovu navedenih karakteristika moguće je konstruisati niz indikatora kojima bi se merila uspešnost pojedinačnih sistema, a indikatori koje Evropska unija koristi za evaluaciju e-nabavki u zemljama članicama biće navedeni u narednom delu rada. Imajući u vidu težnju Srbije ka priključivanju Evropskoj uniji, prikaz ovih indikatora može biti dobra smernica u naporu razvoja i unapređenje postojećeg sistema e-nabavki.

E-NABAVKE U EVROPSKOJ UNIJI

Pregled situacije u oblasti e-nabavki u Evropskoj uniji

Javne nabavke imaju jednu od ključnih uloga u strateškom razvoju Evropske unije, prema saopštenju Evropske komisije, 03. marta 2010. godine u dokumentu pod nazivom „Evropa 2020 – strategija za pametan, održiv i obuhvatan rast“, kao jedan od tržišnih instrumenata. Početkom 2014. godine Evropska unija usvojila je Zakon o javnim nabavkama, čime je pokrenula sveobuhvatnu reformu ove oblasti. Osim toga, ažurirane su i prethodne direktive, 2004/18/EC o ugovaranju u okviru javnih nabavki u oblasti javnih radova, snabdevanja i usluga, kao i 2004/17/EC koja se odnosila na javne nabavke u sektorima vode, energije, transporta i poštanskih usluga. Pored toga, novopredložena direktiva 2011/0437 dala je uvid u opšte smernice o ugovorima o koncesiji, u oblasti koja je dotle obezbeđivao samo Evropski sud pravde. Sve tri direktive unele su velike promene, izazove i mogućnosti za naručioce. (EU Academy, 2014).

Evropska unija ulaže napor da poveća fleksibilnost procesa ugovaranja i poboljša pristup tenderima za mala i srednja preduzeća. Zbog toga razmatra uvođenje separacije velikih narudžbina na manje delove, čime bi bila povećana mogućnost učešća malih i srednjih preduzeća u nadmetanju.

U okviru ovih aktivnosti nastavlja se dalje usavršavanje sistema e-nabavki, jer povećanje korišćenja ovog sistema u Evropi može da generiše značajne uštede za evropske poreske obveznike. Javne ustanove koje su već uključene u e-nabavke

izveštavaju o uštedama između 5% i 20%, u odnosu na troškove sprovedenih nabavki, što je u skladu sa procenama Mančesterske deklaracije iz 2005. godine (EC, 2005). Ukupna veličina tržišta nabavki EU procenjuje se na više od dve milijarde evra, tako da svaka ušteda od 5 % kumulativno predstavlja oko 100 milijardi evra uštede godišnje, a što je ekvivalentno izgradnji više od 150 velikih bolnica. Ove uštede bi dodatno povećale efikasnost javne potrošnje, što je značajno zbog aktuelnih fiskalnih ograničenja.

Digitalna agenda za Evropu i Akcioni plan za e-upravu 2011-2015 istakli su važnost povezivanja kapaciteta e-nabavki u okviru jedinstvenog tržišta. Direktiva o javnim nabavkama u članu 19. navodi da zemlje članice treba da obezbede, najkasnije dve godine nakon usvajanja Direktive, sve procedure predviđene za javne nabavke, kao i da obezbede upotrebu elektronskih komunikacija u procesu javnih nabavki. To konkretno znači da će do kraja 2016. godine sve zemlje članice Evropske unije sprovesti procedure vezane za e-nabavke.

Predviđeno je da se proces sprovodi sledećom dinamikom (PP Reform, 2014):

- Do marta 2016. godine, elektronsko obaveštavanje (obaveštenja će biti slana elektronski) i elektronski pristup tenderskoj dokumentaciji biće obavezan;
- Do marta 2017. godine, elektronsko podnošenje ponuda postaće obavezno za Centralne organe naručioca (to su oni naručioci koji obavljaju javne nabavke u ime drugih naručioca);
- Do septembra 2018. godine, elektronsko podnošenje ponuda postaće obavezno za sve učesnike javnih nabavki.

Direktiva, takođe, predstavlja javni onlajn repozitorijum certifikata i atesta (e-Certis) koji omogućuje zemljama članicama da pretražuju i provere da li potencijalna ugovorna strana zadovoljava sve postavljene standarde. Nacionalne vlasti će biti u obavezi da obezbede Evropski pasoš za javne nabavke (*European Procurement Passport*).

Sistem indikatora razvijenosti i uspešnosti sistema e-nabavki u Evropskoj uniji

Na Konferenciji o e-nabavkama, u Briselu krajem 2012. godine predstavljen je sistem indikatora koji ima za cilj merenje performansi sistema e-nabavki u Evropi, pre svega sa stanovišta prihvaćenosti, efikasnosti i efektivnosti, ali i monitoring uspešnog dostizanja osnovnih ciljeva postavljenih politikama EU.

Tabela 2. Indikatori e-nabavki

Cilj politike	Indikatori prihvaćenosti
Potpuna tranzicija ka e-nabavkama	Prihvaćenost e-nabavki iskazana kroz vrednost (% ukupne vrednosti javnih nabavki)
	Prihvaćenost e-nabavki iskazana kroz obim (% ukupnog broja ugovora)
Potpuno učešće malih i srednjih preduzeća u e-nabavkama	Prihvaćenost e-nabavki od strane malih i srednjih preduzeća, iskazan kao vrednost i obim
Omogućene prekogranične e-nabavke	Prihvaćenost e-nabavki od strane prekograničnih ponuđača
Cilj politike	Indikatori performansi
Unaprediti efektivnost javnih troškova	Indikator redukcije cene u segmentu e-prijema ponude
	Indikator redukcije sporova u segmentu e-prijema ponude
Unaprediti efektivnost procesa javnih nabavki	Indikator unapređenja efikasnosti e-objava za ugovorne strane
	Indikator unapređenja efikasnosti e-objava za ponuđače
Unaprediti jednostavnost pristupa sistemu javnih nabavki	Indikator jednostavnosti pristupa e-prijema ponude
Unaprediti transparentnost procesa javnih nabavki	Indikator transparentnosti e-nabavki prema naručiocima i ponuđačima

Izvor: IDC (2012), str. 7.

U tabeli 2. predstavljeni su indikatori u kontekstu ciljeva odgovarajućih politika. Osnovni cilj svih promena bilo je potpuno napuštanje sistema rada koji bi se oslanjao na manuelni rad i papirnu administraciju i prelazak na automatske elektronske sisteme. Očekivanja od ovog unapređenje su velika i svode se na redukciju cena, smanjenje slučajeva sporova koji se javljaju u procesu dodele ugovora, kao i skraćanje vremena i veća transparentnost kompletnog procesa.

Osnovna ideja je da sistem indikatora prati širenje sistema e-nabavki u Evropi. Prema planu, merni kapacitet ovih indikatora bi trebao da se poboljša kroz povećanje broja platformi i poboljšanje njihovog kvaliteta. Srednjoročno

posmatrano, Evropska komisija ima u planu da ohrabri Eurostat da započne sistematski proces prikupljanja podataka o javnim nabavkama, koje bi bile uporedive sa odgovarajućim mernim sistemom. Osim toga, sistem indikatora će biti predmet kontinuiranog usavršavanja.

E-NABAVKE U SRBIJI

Republika Srbija je unapredila zakonsku regulativu u oblasti javnih nabavki 2012. godine, prema kojoj su korisnici budžetskih sredstava, pravna lica koja obavljaju delatnosti u opštem interesu i javna preduzeća u obavezi da sprovedu postupak javnih nabavki (RS, 2012). U februaru 2015. godine Narodna skupština usvojila je Zakon o izmenama i dopuni Zakona o javnim nabavkama, vezano za član 86, koji se odnosi na prednost datu domaćim ponuđačima i dobrima domaćeg porekla. Osim toga, Srbija je usvojila i Strategiju razvoja javnih nabavki za period 2014.-2018. godine. Prema navedenoj strategiji, strateški ciljevi reforme javnih nabavki obuhvataju (RS, 2014): izgradnja i razvoj jedinstvenog sistema javnih nabavki, jačanje konkurencije na tržištu javnih nabavki, smanjivanje neregularnosti u sistemu javnih nabavki, povećanje ekonomičnosti i efikasnosti javnih nabavki, promovisanje i podsticanje ekološkog i socijalnog aspekta u javnim nabavkama, učešća malih i srednjih preduzeća i inovacija i potpuno usaglašavanje domaćih propisa sa direktivama i drugim aktima Evropske unije u oblasti javnih nabavki i njihovo puno sprovođenje u praksi.

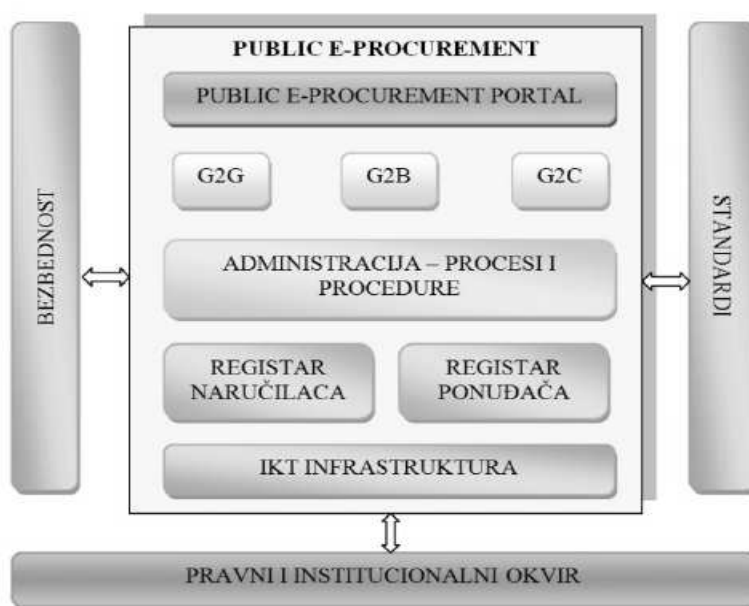
U Srbiji sistem javnih nabavki usaglašen je sa odredbama važećeg zakona, a institucije koje su uključene u ovaj sistem su: Vlada RS, Ministarstvo finansija, Ministarstvo trgovine, turizma i komunikacija, Uprava za javne nabavke, Republička komisija za zaštitu prava u postupcima javnih nabavki, Uprava za zajedničke poslove republičkih organa, Državna revizorska institucija i ostali državni organi.

Prema Strategiji, faza B, koja obuhvata razvoj i modernizaciju e-nabavki u Srbiji predviđeno je da se realizuje od početka 2016. do kraja 2017. godine. Polaznu tačku analize ovog sistema predstavlja metodološki okvir e-nabavki u Srbiji, koji je prikazan na grafikonu 2.

Centralna infrastrukturna tačka e-nabavki u Srbiji je Portal e-nabavki, kome se pristupna na veb adresi <http://portal.ujn.gov.rs/>, a koji je zamenio prethodnu verziju. Prema Zakonu svi učesnici su dužni, bez obzira da li se radi o nabavkama velikih ili malih vrednosti, da svoja dokumenta oglase putem Portala. Korisnici

moгу slobodno pristupiti sadržaju Portala bez naknade, što doprinosi transparentnosti procesa. Uvođenje novog Portala doprinelo je značajnom povećanju posećenosti.

Grafikon 2. Institucionalni okvir za e-nabavke u Srbiji



Izvor: Bobar (2013)

Strategija (2014), takođe, predviđa i pravce razvoja e-nabavki i oni se pre svega odnose na dalji razvoj transparentnosti i informisanosti. Izdvojićemo najvažnije opcije: objavljivanje nabavki koje se sprovode po posebnim postupcima međunarodnih organizacija i finansijskih institucija, postavljanje registra javnih ugovora, uvođenje jedinstvenog sistema registracije ponuđača za određene šifre iz opšteg rečnika nabavki i njihovo automatsko obaveštavanje o predmetima nabavki za koje su zainteresovani, unapređenje pretrage, izrada engleske verzije Portala i unapređenje call-centra za pružanje pomoći prilikom korišćenja Portala. Konačni cilj svih navedenih unapređenja sistema jeste jedinstvena i sveobuhvatna platforma e-nabavki sa svim ključnim funkcionalnostima. Takođe ne treba izostaviti i važan segment razvoja koji podrazumeva obuku korisnika sistema i razvoj primene IKT u Srbiji.

ZAKLJUČAK

Uvođenje IKT u oblast javnih nabavki veoma je značajna, zato što sistemi e-nabavki imaju brojne prednosti u odnosu na tradicionalne sisteme koji su podrazumevali dominantu upotrebu manuelnog rada i papira (*paper based technology*). Mnoge razvijene zemlje su odavno prepoznale ove prednosti i obezbedile punu primenu tehnologije u ovoj oblasti, dok zemlje u razvoju imaju tendenciju da ih sustignu.

Situacija u oblasti e-nabavki u Srbiji se kontinuirano poboljšava. Prvenstveno se vrši stalno unapređenje zakonske regulative, a zatim se planiranje u ovoj oblasti sprovodi i na strateškom nivou, ali i na operativnim nivoima. Uvođenje novog Portala e-nabavki u Srbiji značajno je poboljšalo transparentnost i informisanost, ali je potrebno dalje unapređivati pojedine opcije sistema. To se pre svega odnosi na postupke međunarodnih organizacija i finansijskih institucija, kreiranje registra javnih ugovora, izrada Portala na engleskom jeziku i sl.

Republika Srbija, takođe, čini sve neophodne korake da izvrši harmonizaciju sa Evropskom unijom i u ovoj oblasti, a jedan od koraka biće i standardizovana primena sistema indikatora za merenje uspešnosti sistema e-nabavki.

LITERATURA

1. Basu, S., (2004), E-Government and Developing Countries: An Overview, *International Review of Law Computers*, Vol. 18, No. 1, str. 109-132.
2. Bobar, V., (2013), Implementacija elektronske javne nabavke kao servisa elektronske uprave, *Zbornik radova sa konferencije YU INFO 2013*, str. 56-61.
3. Bobar, V., (2013), Metodološki i institucionalni okvir za razvoj elektronske javne nabavke kao G2B servisa elektronske uprave u Srbiji, Uprava za zajedničke poslove republičkih organa, radni papir.
4. Carter, L., Belanger, F., (2006), The utilization of e-government services: citizen trust, innovation and acceptance factors, *Info Systems J*, N° 5, str. 5-25.
5. Csaki, C., Adam, F., (2012), Supporting Processes and Decisions in Public Procurement: Technology in Policy and in Practice, *Transformational Government through eGov Practice: Socioeconomic, Cultural, and Technological Issues*, Emerald Group Publishing Limited.
6. EC (2005), *Machester Ministerial Declaration*, str. 2.

7. EU Academy for Taxes, Economies & Law (2014), EU Public Procurement Reform 2014 – Legal and Practical Implications for Contracting Authorities, European Seminar.
8. European Commission (2014), *Public Procurement Reform, Factsheet No. 4: e-procurement*.
9. Hughes, M., (2005), Evaluation of the Local Government Procurement Agenda-baseline Survey Report, London, The Office of the Deputy Prime Minister.
10. IDC (2012), Study on e-Procurement Measurement and Benchmarking MARKET 2011/097/C, Lot 1 – Public Procurement Performance Indicators.
11. Layne, K., Lee, J.W., (2001), Developing fully functional e-government: A four stage model, *Government Information Quarterly*, 18(2), str. 122–136.
12. Makoza, F., (2013), The Level of e-Government Implementation: Case of Malawi, *Electronic Journal of e-Government Volume 11 Issue 2*, str. 268-279.
13. Matas, S., Kušt, M. (2012), Analysis – New EU Directives on Public Procurement, *Strengthening Public Procurement in Serbia, EU-twinning Project, SR 07 IB FI 01*.
14. Piaggese, D., (2011), Global Strategy and Practice of E-Governance: Examples from Around the World, Hershey, PA: IGI Global.
15. Rehan, M., (2012), Public E-Procurement System: An Analysis of Some Critical Success Factors, *Transformational Government through eGov Practice: Socioeconomic, Cultural, and Technological Issues*, Emerald Group Publishing Limited.
16. RS (2012), *Zakon o javnim nabavkama*, „Sl. Glasnik RS“ br.124/2012.
17. RS (2014), *Strategija razvoja javnih nabavki u Republici Srbiji za period 2014.-2018. godine*, „Sl. Glasnik RS“, br. 55/05, 71/05 – ispravka, 101/07, 65/08, 16/11, 68/12 – US, 72/12, 7/14 – US i 44/14.
18. Schuppan, T., (2009), E-Government in developing countries: Experiences from sub-Saharan Africa. *Government Information Quarterly*, 26, str. 118-127.
19. UN Procurement Practitioner’s Handbook.

SUMMARY

E-ADMINISTRATION IN SERBIA - SUPPORT TO PUBLIC PROCUREMENT

In this paper we present a system of electronic public procurement as one of the most important services of electronic public administration. The application of information and communication technologies in the segment of public procurement has enabled a number of advantages (time reduction of public procurement, increasing transparency and information, reducing opportunities for corruption, etc.) which directly and indirectly influence the economic development of any country. Heaving in mind that the procurement process is complex, we present all phases of the electronic system for public procurement support, together with the advantages, disadvantages, barriers and challenges of the electronic public procurement system. Also, we perform assessment of usability SWOT analytical method. The paper gives an overview of the current situation in this area in the European Union, heaving in mind the strategic decisions of the Republic of Serbia and the need for harmonization with EU legislation and practice. Finally, the paper presents the state of electronic public procurement in Serbia, through the analysis of the institutional framework, strategic objectives and future presentation of the necessary steps for improving the situation.

Key words: public procurement, Serbia, electronic public procurement, e-procurement, European Union, ICT

D E O III

RESTRUKTURIRANJE PRIVREDNIH SUBJEKATA RADI PODIZANJA EFIKASNOSTI I EFEKTIVNOSTI POSLOVANJA

POGLAVLJE 1

RESTRUKTURIRANJE PREDUZEĆA KAO PRETPOSTAVKA EKONOMSKOG RAZVOJA SRBIJE

Ivan Stošić¹

Apstrakt

Osnovni cilj ovoga rad je da je prezentira probleme i prepreke koji se javljaju restrukturiranju poslovanja preduzeća. Reč je o izuzetno kompleksnom pitanju i za Srbiju veoma aktuelnom problemu, s obzirom da će uspešnost procesa restrukturiranja u značajnoj meri da determiniše tempo i kvalitet budućeg ekonomskog razvoja domaće privrede. Osnovna hipoteza ovoga rada je Srbija nije uspela da do sada unapredi poslovanje velikog broja preduzeća, pre svega onih „u restrukturiranju“ i javnih preduzeća. Zbog toga postoji potreba da se konstanto izdvajaju značajna sredstva za poslovanje ovih preduzeća, što otežava dinamičniji privredni razvoj Srbije. Restrukturiranja, imajući u vidu da je reč o jednom od najkomplikovanijih problema u biznisu, zahteva puno umešnosti, ali i odlučnosti da se donesu mnoge „teške“ odluke i savladaju otpori koji uvek prate ove procese. Za one tranzicione ekonomije koje su prošle kroz teške proces deindustrijalizacije, gde mnogi industrijski sektora nisu modernizovani i koje danas karakterišu slabi izvozni rezultati, jedini način da se povećaju proizvodnju razmenljivih dobara i postignu jači rast izvoza je da započnu sa sprovođenjem intenzivnijih procesa restrukturiranja i ozdravljenja poslovanja preduzeća. Sve navedeno potvrđuje osnovnu hipoteza ovoga rada da bez rešavanja pitanja preduzeća „u restrukturiranju“ i unapređenja poslovanja javnih preduzeća, Srbija ne može da računa na dinamičniji privredni razvoj, niti da poveća nivo svoje konkurentnost. Pri tome, uloga države u oblasti restrukturiranja poslovanja preduzeća, mora da bude mnogo proaktivnija, a implementacija usvojenih mera odlučnija nego što je to bila do sada.

Ključne reči: restrukturiranje, privatizacija, preduzeća „u restrukturiranju“, javna preduzeća, otpori

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

UVOD

Tokom poslednjih petnaest godina, otkako su u Srbiji započete intenzivne tranzicione promene, značajni naponi i energija su ulagani u transformaciju privrede i preduzeća. Nažalost, do sada ostvareni rezultati su još uvek daleko od željenih i očekivanih. Delomično to je posledica nepovoljnih eksternih okolnosti, a pre svega od 2008. godine, negativnih efekata svetske finansijske krize. Međutim, značajnim delom to je posledica „usvojenog“ modela ekonomskog rasta, kao i aktivnosti u oblasti sprovođenja strukturnih promena usmerenih na poboljšanje poslovnog ambijenta i funkcionisanja preduzeća.

Sprovođenje strukturnih promena, pogotovu kada je u pitanju restrukturiranje preduzeća, bilo je skopčano sa brojnim problemima, ali i izneverenim očekivanjima. A upravo osnovni cilj ovoga rada je da je prezentira karakteristične trendove, probleme i prepreke koji su se javili u oblasti restrukturiranja preduzeća u Srbiji.

Svrha rada je da doprinese otkrivanju naučne istine o osnovnim tendencijama u oblasti restrukturiranju preduzeća u Srbiji i da ukaže neophodne promene u sprovođenju ovih aktivnosti u narednom periodu.

Osnovna hipoteza ovoga rada je Srbija nije uspela da do sada unapredi poslovanje velikog broja preduzeća, pre svega onih „u restrukturiranju“ i javnih preduzeća. Zbog toga konstanto se izdvajaju značajna sredstva za njihovo poslovanje, što otežava dinamičniji privredni razvoj Srbije. Shodno tome uloga države u sprovođenju strukturnih promena u oblasti restrukturiranja poslovanja preduzeća mora da bude mnogo proaktivnija, a implementacija usvojenih mera odlučnija nego što je to bila do sada.

Rad je zasnovan na raspoloživim statističkim podacima, komparativnoj analizi dostupne naučne literature, kao i na istraživanjima i iskustvima autora u koncipiranju i sprovođenju restrukturiranja u Srbiji.

Rad je organizovan u pet delova. Nakon uvoda, u drugom delu rada analizirane su aktivnosti i rezultati u oblasti privatizacije i restrukturiranja bivših društvenih preduzeća. Treći deo posvećen je aktivnostima restrukturiranja preduzeća javnog sektora. U četvrtom delu prezentirana su pojedina otvorena pitanja i dileme vezane za dosadašnji i dalji tok privatizacije i restrukturiranja domaćih preduzeća. I najзад, u sklopu zaključka, prezentirane su preporuke vezane za unapređenje

aktivnosti u ovoj oblasti radi ostvarivanja boljih ekonomskih performansi i harmonizacije sa EU standardima.

PRIVATIZACIJA I RESTRUKTURIRANJE PREDUZEĆA U SRBIJI

Inicijalnu „kapislu“ korenitih promena u pogledu statusa i preovlađujućeg modela ponašanja preduzeća u privredama u tranziciji u osnovi inaugurišu procesi privatizacije (npr. *Djankov & Murrell, 2002; Estrin, et al. 2009*, itd.). Stoga se privatizacija, bez obzira da li je reč o gradualističkom pristupu ili šok terapiji, najčešće označava kao nužni i prvi korak ukupne reforme preduzeća (i društva) u sprovođenju tranzicionih promena (*Kopint-Datorg, 1994*, str. 93). Promene u ovoj sferi trebaju da služe kao temelj za preduzimanje daljih strukturnih promena u oblasti upravljanja, organizacije, finansija, programske orijentacije i sl. preduzeća, a sve u cilju obezbeđivanja njihove konkurentnosti i daljeg razvoja (npr: *Meggison, Netter, 2011*, str. 40).

Na samom začetku sprovođenja tranzicionih promena u Srbiji bila su prisutna velika očekivanja od privatizacije i kasnijeg restrukturiranja privatizovanih preduzeća. Očekivalo se da će privatizacija da omogući modernizaciju i rast proizvodnje, uvođenje savremenih oblika organizovanja i upravljanja, ulazak na nova tržišta i sl., te na osnovu svega toga viši životni standard zaposlenih. Smatralo se da će ona doprineti da, nakon kraće tranzicione krize (koja se ispoljila u svim privredama na putu transformacije iz socijalističke u tržišnu privredu), dovesti do porasta poslovne aktivnosti preduzeća i time do rasta privrede u obliku slova U ili J (*Cerović, Nojković, 2011*, str. 242). Ovo tim pre, što je pod uticajem sankcija i drugih nepovoljnih okolnosti iz devedesetih godina prošloga veka, obim privredne aktivnosti i poslovanja mnogih preduzeća u Srbiji bio nizak.

Nažalost najveći broj inicijalnih očekivanja nije ispunjen².

U velikom broju slučajeva privatizacija nije omogućila željena promene. Naprotiv, ovaj proces su pratili brojni problemi, tako da je do kraja 2013. godine broj „poništenih privatizacija“ dostigao nivo od gotovo 40% (*Izveštaj o razvoju Srbije, 2013*, str. 34). Pri tome, preduzeća kod kojih je raskinut ugovor, su po pravilu bila finansijski devastirana i u još lošijem stanju nego pre (poništene) privatizacije, što je u značajnoj meri umanjilo šanse za njihov oporavak i konkurentno poslovanje.

² Ako to može da posluži za utehu slična konstacija se može izreći i za druge bivše republike SFRJ, izuzev delomično za Sloveniju.

U velikom broju privatizovanih preduzeća, u kojima nije došlo do raskida kupoprodajnog ugovora, nije bilo vidljivih poboljšanja. Mnogi novi vlasnici nisu bili zainteresovani za poboljšanje poslovnih performansi i povećanje proizvodnje, već za „isisavanje“ imovine. Neki, često bez ikakvog iskustva u upravljanju u određenoj delatnosti, nisu bili u stanju da obezbede funkcionisanje kupljenih preduzeća. Zbog toga mnoge od privatizovanih firmi su praktično „zatvorene“ ili su smanjile svoje aktivnosti na minimum. Posebno teška situacija je u nekim mestima u centralnoj Srbiji, gde kao posledica privatizacija „ništa ne radi“, a veliki broj lica je ostao bez posla.

Posebno nepovoljna situacija je kod značajnog broja nekada velikih i/ili lokalno značajnih preduzeća, koji su nekada bila „lokomotive“ razvoja naše zemlje (*RTB Bor, FAP Korporacija Priboj, IMT Beograd, IMR Beograd, PIM Ivan Milutinović Beograd, Holding Industrija Kablova Jagodina, IMK 14. Oktobar Kruševac, Prva Petoletka Trstenik, Majeвица Bačka Palanka, BIP Beograd, Mostogradnja Beograd, Jumko Vranje, Fabrika vagona Kraljevo, JP Resavica, MIN Niš, Utva avioni Pančevo, Želvoz Smederevo, Sloboda aparati Čačak, Nevena Leskovac, Ikarbus Zemun, Budimka Požega* i dr.). Za njih nije postojalo interesovanje za privatizaciju (i kasnije ozdravljenje) od strane potencijalnih investitora. Istovremeno, država nije imala dovoljno finansijskih sredstva kojima bi se izvršila modernizacija njihove pretežno zastarele tehnologije proizvodnje i radikalno unapređenja njihovih poslovnih performansi.

Da bi opstala (do „uspešne“ privatizacije), a zapravo da bi se sačuvala radna mesta (i socijalni mir), ova preduzeća su (shodno *Uredbi o postupku i načinu restrukturiranja subjekata privatizacije, Uredba o postupku i načinu restrukturiranja subjekata privatizacije*, Sl. glasnik RS, br. 52/2005...) dobila status preduzeća „u restrukturiranju“.

Iako je restrukturiranje trebalo da bude ograničeno na manji broj najvećih i najsloženijih preduzeća, vremenom broj preduzeća „u restrukturiranju“ se povećavao, a trajanje ovog statusa se produžavao. Naime, većina ovih nije mogla da uredno servisiraju svoje obaveze (tekuće i iz ranijeg poslovanja). U takvim okolnostima, status „u restrukturiranju“ im je obezbedio „zaštitu“ od prinudne naplate – blokade računa i brzog kolapsa stečaja. Takođe, mnoga od tih, nekada velikih i/ili lokalno značajnih preduzeća su dobijala različite oblike podsticaja sa ciljem da se dinamizira njihova proizvodna aktivnost. Nažalost najčešće pozitivni rezultati su izostali.

Osnovni oblik „restruktuiranja“ ovog korpusa preduzeća bilo je finansijsko restruktuiranje – koje se, kao što je istaknuto, u osnovi svelo na zaštiti preduzeća od naplate potraživanja po osnovu dugovanja iz ranijeg perioda. Istovremeno, ovo finansijsko restruktuiranje nije podrazumevalo bilo kakvo značajnije investiranje u osnovna sredstva, već samo povremene subvencije za isplatu dela zarada, nabavku energenta i sl. Sledeći koncept koji su zastupale međunarodne finansijske institucije, suštinsko restruktuiranje preduzeća bilo je ostavljeno da bude realizovano od strane novih vlasnika, nakon privatizacije. Shodno tome brojni usvojeni programi restruktuiranja ovog korpusa preduzeća su se sveli na konzerviranje zatečenog stanja.

U takvim okolnostim poslovanje preduzeća „u restruktuiranju“ u Srbiji karakterisalo (Stošić, 2014):

- Poslovanje sa gubicima i minimalnim korišćenjem kapaciteta³.
- Manji deo preduzeća je svojim poslovanjem obezbeđuje tekuću likvidnost i kakvo takvo servisiranje obaveza prema državi (za doprinose, pa i poreze), ali nije u stanju da izmiri obaveze iz prethodnog perioda.
- Neplaćanje i/ili nepoštovanje rokova izmirenja obaveza ka privredi i bankama.
- Ne plaćanje računa za struju, gas, vodu i ostale komunalne obaveze.
- Mali napori rukovodstva preduzeća za smanjenje troškova i povećavanja proizvodnje (prihoda).
- Česti protesti radnika zbog neisplaćenih zarada, nepovezanog radnog staža, obezbeđenja zdravstvenog osiguranja, zloupotreba i/ili nesposobnosti menadžmenta i sl. U nemogućnosti da reše svoje probleme, zaposleni su ne retko pribegavali radikalizaciji štrajkova kroz blokiranje puteva, pruga, mostova itd.

Realno malo je učinjeno kako bi se pojedina od ovih preduzeća učinila atraktivnijim za potencijalne kupce. Istina u velikom broju ovih preduzeća sprovedeno je i restruktuiranje radne snage – smanjivanje broja zaposlenih kroz

³ Kumulirani gubici društava „u restruktuiranju“ u 2013. godini iznosili su 411.094 miliona dinara ili 14,4% gubitaka ukupne privrede. Pri tome, gubici do visine kapitala čine više od polovine kumuliranih gubitaka ovih društava, dok se na gubitke iznad visine kapitala odnosi 186.677 miliona dinara. Nagomilani gubici usloveli su smanjenje sopstvenog kapitala, tako da stopa izgubljenog kapitala ovih društava od 135,0% značajno premašuje tu stopu na nivou svih privrednih društava (38,9%) (Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2013. godini, str. 32).

tzv. programe viškova (zasnovanih uglavnom na tzv. pasivnim merama politike zapošljavanja, u kojima su otpremnine i novčane naknade, finansirane od strane države, bili glavni instrument rešavanja ovoga problema)⁴.

U rešavanju pitanja poslovanja preduzeća „u restrukturiranju“ u pokazano je u prethodnom periodu malo odlučnost i političke volje da se napravi korenit rez vezan za poslovanje ovih preduzeća. Naprotiv, broj preduzeća „u restrukturiranju“ se povećavao da bi u 2013. godini dostigao 179. Istovremeno, direktne subvencije države ovim preduzećima dostigle su nivo od oko 3 milijarde dinara, a kroz Programe podrške oko 4,5 milijarde dinara (*Akcioni plan za okončanje restrukturiranja*, 2013) i postale su ogroman teret za budžet. To je nesumnjivo imalo nepovoljne efekte na budžet Republike Srbije i ekonomski razvoj.

Tabela 1. Osnovni pokazatelji privrednih kretanja u periodu 2002-2013. godina

	2002	2005	2008	2010	2011	2012	2013
Bruto domaći proizvod, realni rast, u %	7,1	5,5	5,4	0,6	1,4	-1,0	2,6
Bruto domaći proizvod, per capita, u EUR	2.280,1	2.836,2	4.585,5	4.082,4	4.620,4	4.401,0	4.783
Deficit robne razmene, u mil. EUR	-3.755,1	-4.825,9	-8.854,2	-5.030,1	-5.808,6	-5.977,9	-4.472,3
Strane direktne investicije, neto, u mil. EUR	499,6	1.250,4	1.824,4	860,1	1.826,9	669,2	1.228,8
Broj zaposlenih, prosek, u 000	2.067	2.069	1.999	1.796	1.746	1.727	1.715
Stopa nezaposlenosti, MOR	-	20,8	13,6	19,2	23,0	23,9	22,1

Izvor: Ministarstvo finansija, www.mfin.gov.rs, dostupno 24.02.2015.

U traženju rešenja Vlada Republike Srbije je u junu 2013. godine donela odluku da krajnji rok za okončanje restrukturiranja bude 30. juni 2014. godine. Do tada u svim preduzećima „u restrukturiranju“ je trebalo da bude definisan njihov status kroz jednu od predviđenih opcija: prodaja (uglavnom imovine), stečaj

⁴ Na žalost, sredstva otpremnina većinom nisu bila u funkciji novog zapošljavanja, već pre svega tekuće potrošnje, a aktivne mere politike zapošljavanja su nedovoljno korišćene.

(bankrotstvo i unapred pripremljeni planovi reorganizacije) ili podržavljenje. Shodno ovoj odluci i sačinjenom Planu za okončanje restrukturiranja započete su, uz brojne probleme, aktivnosti na izradi dijagnostičkih izveštaja - tzv. ličnih karata i proceni vrednosti kapitala. Međutim, zbog raspisivanja prevremenih izbora i drugih okolnosti, aktivnosti na intenzivnoj implementaciji ovoga plana usporene.

Nakon izbora i formiranja nove Vlade, usvojen je „novi“ Zakon o privatizaciji (*Službeni glasnik RS, br. 83/14*) koji je stupio je na snagu 13. avgusta 2014. godine. Njegov osnovni cilj je bio da se stvore uslovi za konačan završetak procesa privatizacije u Srbiji, za koji određen za 31. decembar 2015. godine.

Ovim Zakonom su propisani fleksibilniji modeli (prodaja kapitala, prodaja imovine, strateško partnerstvo i prenos kapitala bez naknade), metode i mere (rasterećenje obaveza subjekta privatizacije, uslovni otpis duga, pretvaranje dugova subjekta privatizacije u trajni ulog i sl.), koji imaju za cilj da privatizacija preostalih društvenih i državnih preduzeća bude zasnovan na realnim tržišnim osnovama.

Shodno ovom Zakonu, Agencija za privatizaciju je objavila u avgustu 2014. godine javni poziv za sve zainteresovane investitore (fizička i pravna lica) da dostave pisma o namerama za učešće u postupku privatizacije za 502 preduzeća koja se nalaze u portfoliju Agencije za privatizaciju, od kojih je 161 preduzeće „u restrukturiranju“.

Na ovaj poziv je stiglo 1.929 pisma o zainteresovanosti. Najviše zainteresovanih investitora je iz Srbije - 675, zatim Rusije - 26, Nemačke - 18, Mađarske - 15, Italije - 13, SAD - 12, dok je po 11 zainteresovanih investitora iz Kine i Češke. Na žalost, kako se ubrzo pokazalo, na spisku zainteresovanih investitora malo kredibilnih investitora i dosta firmi za koje „niko nikada nije čuo“ ili pak fizičkih lica (jedan građanin Srbije poslao je pisma o zainteresovanosti za 92 preduzeća, među kojima su i Galenika i RTB Bor).

Ostaje otvoreno pitanje kakvi će se rezultati ostvariti u ovoj „poslednjoj“ fazi privatizacije, s obzirom da je dominantan broj neprivatizovanih preduzeća tehnološki zastareo i bez opipljivih tržišnih rezultata. Međutim, postoji velika odlučnost, koju snažno podupiru preuzete obaveze prema MMF-u, da se proces privatizacije i rešavanje pitanja preduzeća „u restrukturiranju“, konačno završi do kraja 2015. godine.

Vlada Republike Srbije je, kao prvi korak ka „konačnom“ završetku procesa privatizacije, krajem januara 2015. godine usvojila Akcioni plan, shodno kojem je

pokrenut stečaja u 188 preduzeća u Srbiji u kojima je poslovanje neodrživo (u 76 od njih i nijedan zaposleni) i za čiju privatizaciju nije bio zainteresovan nijedan potencijalni investitor. Uporedo sa time intenzivirani su naponi da za pojedina preduzeća pronađu strateški partneri (*FAP Korporacija Priboj, Ikarbus Zemun, Azotara Pančevo, MSK Kikinda, itd.*), te da se kroz proaktivne mere „reši“ pitanje njihovog ozdravljenja.

RESTRUKTURIRANJE PREDUZEĆA JAVNOG SEKTORA U SRBIJI

Preduzeća javnog sektora predstavljaju značajni segment naše privrede i imaju veliki značaj za ekonomski razvoj Srbije. Prema podacima Narodne banke Srbije sa početka 2013. godine (www.nbs.rs) u našoj zemlji je poslovalo 717 javnih preduzeća. Najveći broj čine preduzeća na opštinskom nivou (uglavnom javno-komunalna preduzeća), te manji infrastrukturnih javnih preduzeća na republičkom i pokrajinskom nivou (*Elektroprivreda Srbije, Elektromreža Srbije, Srbijagas, PTT saobraćaja Srbije, Železnice Srbije, Aerodrom Nikola Tesla, Srbijašume, Srbijavode, Transnafta, Vojvodinašume, Vojvodinavode* i sl.).

Učešće javnog sektora u formiranju BDP Srbije se procenjuje se na preko 40% (najviše u regionu zemalja Zapadnog Balkana). Ovaj sektor raspolaže velikom imovinom, zapošljava značajan broj lica i od vitalne su važnosti za poslovanje nacionalne privrede. Stoga se aktivnosti restrukturiranja preduzeća u državnom vlasništvu mogu smatrati kao jedan od kritičnih faktora opšteg nivoa konkurentnosti i ispunjavanja ekonomskih kriterijuma za integraciju u EU.

U domenu restrukturiranja preduzeća u državnom vlasništvu nakon 2000. godine ostvareni su određeni, ali skromni pozitivni rezultati, a način organizovanja i poslovanje javnih preduzeća gotovo da se nije se bitnije promenio u poslednjih više od 10 godina.

Istina, nakon 2000. godine, u jednom broju ovih preduzeća (npr. *Železnice Srbije, Elektroprivreda Srbije*) sproveden je proces organizacionog restrukturiranja, uglavnom kroz izdvajanja *non-core* delatnosti. Kod nekih preduzeća izvršena je promena pravne forme iz javnih preduzeća u akcionarska društva i započet je proces korporativizacije.

Određeni pomaci postignuti su i u oblasti ekonomsko-finansijske konsolidacije, kroz reprogram i preuzimanje dugova od strane države, regulisanje starih dugova, smanjenja subvencija i drugo. Sa druge strane malo je učinjeno kada je u pitanju

neracionalno trošenje budžetskih sredstava i subvencionisanjem brojnih neefikasnih javnih preduzeća.

Učinjeni su i naponi ka racionalizaciji broja zaposlenih putem sprovođenja tzv. programa viškova zaposlenih. Međutim, sve je iznenadio podatak koji je izneo tadašnji ministar finansija L. Krstića (*www.rts*. 14.01.2014.) da je u javnom sektoru Srbije krajem 2013. godine zaposleno oko 780 hiljada lica (na neodređeno vreme 645 hiljada, na određeno vreme 73 hiljada, po ugovoru 55 hiljada, a preko zadruga 8 hiljada) ili za preko 200 hiljada više nego što se ranije smatralo.

Značajan broj njih zaposlen je u javnim preduzećima. Pri tome, dok se broj zaposlenih u privredi smanjivao, dotle je broj zaposlenih u javnim preduzećima rastao. Na taj način njihovo učešće u zaposlenosti privrede povećalo se na 16,4% u 2012. godini (*www.apr.gov.rs*). Istovremeno, dugogodišnji trend visokih i natprosečnih zarada u ovim preduzećima nastavljen je i poslednjih godina. Prema raspoloživim podacima za 2012. godinu neto zarade republičkih infrastrukturnih javnih preduzeća su za 1,4 puta veće od proseka privrede. Istovremeno, neto zarade lokalnih javnih preduzeća su za 4,9% veće od proseka privrede (*Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2012. godini*).

Sve to je uticalo da Vlada Republike Srbije u 2014. godini donese odluku o zabrani zapošljavanja u javnom sektoru do 31. decembra 2015. godine. Time je načinjen jedan od prvih odlučnih koraka ka racionalizaciji javnog sektora koji generiše visoke troškove i snažno utiče na rast budžetskog deficita.

Poslovanje preduzeća javnog sektora opterećuju i brojni drugi problemi:

- Glavni problem preduzeća javnog sektora u Republici Srbiji predstavlja niska efikasnost i loši finansijski rezultati poslovanja. Ukupan finansijski rezultat javnih preduzeća u 2013. godini je bio negativan – ostvareni gubitak iznosio je oko 59,6 mlrd. dinara (522 miliona evra) i za oko 6 puta je prevazilazio ostvarenu dobit (*Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2013. godini*, str. 53). Visoki kumulirani gubici - 3,4 mlrd. evra (71% prihoda javnih preduzeća) čine 15,6% akumuliranih gubitaka privrede.

Loši poslovni rezultati ugrožavaju operativne i razvojne mogućnosti ovih preduzeća u kojima zbog niske investicione sposobnosti dolazi do tehničko-tehnološkog zaostajanja i nižeg nivoa konkurentnosti.

- Poseban problem predstavlja visok nivo zaduženosti javnih preduzeća. Ukupan dug javnih preduzeća u Srbiji iznosi oko 11 milijardi evra, a značajn deo tog već jeste ili će morati da postane javni dug zemlje, što predstavlja ogromnu smetnju za brži ekonomski razvoj.
- Brojni problemi se posebno javljaju u poslovanju preduzeća u državnom vlasništvu na lokalnom nivou, a ogledaju se prvenstveno predimenzioniranosti mnogih od ovih preduzeća, sklonosti ka neracionalnoj potrošnji, postojanju velikih gubitka, visokoj zaduženosti, itd.

Najveći broj ovih preduzeća je visoko zavistan od lokalnih budžeta i nesposoban da sopstvenim sredstvima finansiraju tekuće i razvojno poslovanje.

- Uloga države kao vlasnika često se sprovodi suprotno principima korporativnog upravljanja. Prisutan je veliki uticaj politike na izbor članova upravnih i nadzornih odbora i direktora. Kod gotovo svake smene vlasti (posebno na lokalnom nivou) članovi upravnih i nadzornih odbora i direktori se menjaju. Negativna posledica takve prakse ima svoj nepovoljni odraz na efikasnost i efektivnost korporativnog upravljanja loših poslovnih rezultata.

Iako je identifikovana je potreba za promenama u sistemu funkcionisanja direktora, u praksi je vrlo malo urađeno na profesionalizaciji menadžmenta. Mada je donet zakon (*Zakon o javnim preduzećima*, "Službeni glasnik RS", br. 119/2012) po kome se direktori javnih preduzeća treba da biraju na javnim konkursima, preduzeća u državnom vlasništvu i dalje ostaju područje za veliki uticaj politike.

- Cene proizvoda i usluga državnih preduzeća su još uvek u ne malo slučajeva depresirane (cena električne energije, gasa) i imaju funkciju održanja socijalnog mira. Na taj način su prihodi nekih preduzeća značajno potcenjeni, što za posledicu ima nižu profitabilnost, pa gubitke koji se pokrivaju kroz subvencije iz budžeta.

Istovremeno toleriše se visoko stepen neplaćanja potraživanja za isporučene usluge i proizvode mnogim, pre svega državnim i preduzećima u restrukturiranju, kao i građanima. Sve to ima implikacije na jasno razgraničenje internih slabosti od eksterno nametinih ograničenja.

Unapređenje upravljanja javnim preduzećima treba da doprinese povećanju njihove efikasnosti putem smanjenja nepotrebnog trošenja resursa, povećanja obima i poboljšanja kvaliteta usluga, modernizaciju tehnologije i sl. Povećanje efikasnosti javnih preduzeća ima veliki značaj za ukupnu privredu i građane, kako zbog velike vrednosti usluga koje oni isporučuju, tako i zbog velikog dela društvenog bogatstva koje se nalazi pod njihovom kontrolom (*Veselinović, 2014, str. 150*).

U Srbija još uvek postoji dosta lutanja u pogledu odnosa države prema vlasništvu. Još uvek ne postoji jasna politika u odnosu na pitanje vlasništva preduzeća u državnom vlasništvu. Sa jedne strane, prisutne su ideje da se izvrši privatizacija (ili barem delomična privatizacija) brojnih preduzeća u državnom vlasništvu na republičkom i posebno lokalnom nivou, a sa druge strane prisutno je odsustvo jasne vizije i stvarne volje da se odlučno krene u te promene. Prvi koraci u tom smeru definisani su Programom strukturnih reformi javnog sektora kojim se Vlada Republike Srbije krajem 2013. godine opredelila za „uvođenje reda“ u rad javnih preduzeća čiji je osnivač Republika. Znatno veće promene očekuju se da budu realizovane na osnovu „stand-by“ aranžmana iz februara 2015. godine sa MMF, čiji je jedan od ključnih stubova sprovođenje sveobuhvatne strukturne reforme javnih preduzeća, a pre svega EPS-a, Srbijagas-a, Puteva Srbije i Željeznica Srbije (*Pismo o namerama vlade Srbije Međunarodnom monetarnom fondu, Memorandum o ekonomskoj i finansijskoj politici i Tehnički memorandum o razumevanju*).

IZAZOVI I DILEME U SPROVOĐENJU RESTRUKTURIRANJA I PRIVATIZACIJE

Dosadašnje iskustva o sprovođenju restrukturiranja u Srbiji, kao i u većini bivših socijalističkih zemlja, ukazuje da je reč o izuzetno teškom i mukotrpnom procesu, u sklopu koga su mnoga inicijalna očekivanja u pogledu brzine, lakoće i željenih rezultata u značajnoj meri izneverena.

Razlozi za takve tendencije su brojni, a među njima najvažniji su sledeći:

- Reč je o procesu koji po pravilu ima kontradiktorne – dvostruke efekte – pozitivne i negativne: sa jedne strane, restrukturiranje dovodi (ili mu je barem to cilj) do unapređenja ekonomskih performansi preduzeća kroz povećanje njihove efikasnosti i efektivnosti, ali sa druge strane restrukturiranje dovodi (najčešće) do negativnih socijalnih efekata zbog česte prakse *downsizing-a* zaposlenih, *outsorsing-a*, M&A u kojima takođe dolazi do smanjivanja broja

zaposlenih. Zbog toga vrlo često, kao što je to slučaj u Srbiji, restrukturiranje se odlaže i preduzeća se pokušavaju „spasiti“ po svaku cenu.

- Ipak, u jednom broju preduzeća koja nemaju realnog osnova za uspešno poslovanje, restrukturiranje se mora sprovesti kroz stečaj i likvidaciju, jer odista nema osnova da se putem subvencija u nedogled produžava nerentabilno poslovanje ovih privrednih subjekata koje nema izgleda na tržišni uspeh. Međutim, reč je nepopularnoj meri zbog činjenice da je već veliki broj preduzeća zatvoren u procesu privatizacije, a da borba za radna mesta postaje sve više cilj jedan velikog broja Vlada u svetu. Zbog toga vrlo često, kao što je to slučaj u Srbiji, restrukturiranje se odlaže.
- Restrukturiranje je kod nas, kao i u svetu, po pravilu bilo praćeno otporima, naročito zaposlenih. U nemogućnosti da reše svoje probleme (neisplaćenih zarada, nepovezanog radnog staža, obezbeđenja zdravstvenog osiguranja, zloupotreba i/ili nesposobnosti menadžmenta), zaposleni ne retko pribegavaju protestima, pa i blokiranjem puteva, pruga, mostova, itd. U takvim okolnostima „sve oči“ zaposlenih su uprte u državu, često najviše državne funkcionere, od koji se traži (povoljno) rešenje nagomilanih problema u kratkom roku. Pri tome, zahtevi zaposlenih, ali i aktivnosti donosioca odluka, su veoma često usmerene isključivo ka socijalnim programima i isplata otpremnina. To dovodi do „gašenja vatre“ protesta, ali ne i do rešenja problema preduzeća, čija se aktivnost gasi i/ili kroz likvidaciju izumire.
- Restrukturiranje preduzeća, posebno ona koja uključuju tehnološka restrukturiranja zahtevaju puno znanja, umešnosti i naročito finansijskih sredstava, kojih po pravilu nema dovoljno. Nažalost, naša država nije u prethodnom periodu vodila aktivnu industrijsku politiku koja bi omogućila transformacija pojedinih sektora privrede (naročito onih usmerenih ka proizvodnji razmenljivih dobara) i olakšala restrukturiranje ključnih preduzeća. Istovremeno, novac od privatizacije je potrošen, uglavnom za pokrivanje budžetskih deficita, a ne za potrebno restrukturiranje, koje ostavljeno novim vlasnicima domaćih preduzeća.

Istina, u mnogim slučajevima restrukturiranje preduzeća u zemljama u tranziciji neposredno pre privatizacije nije imalo nikakve pozitivne efekte ili je čak imalo negativne rezultate na dolazeće „strateške“ investitore. Međutim, iskustva Poljske ukazuju da je reč o veštački stvorenoj dilemi i da je potrebno, posebno u uslovima delovanja negativnih efekta svetske krize, kada je obim

direktnih stranih ulaganja osetno smanjen, da se restrukturiranje odvija pre, za vreme i posle privatizacije (*Privatisation in the 21st Century: Recent Experiences of OECD Countries, Report on Good Practices*).

- Ne retko, uprkos značajnih napora, procesi restrukturiranja ne daju željene efekte (*Balogun & Hejli, 2004*). Ogroman broj programa restrukturiranja poslovanja preduzeća koji je „na papiru“ izgledao veoma dobro i koji je od strane stručne javnosti ocenjen kao celishodan, nikad u praksi nije zaživeo. Stoga se, ne retko, nameće dilema da li je potrebno ulaziti u takve promene ili ih ostaviti za kasnije!?

Zbog svega navedeno procesi restrukturiranja u Srbiji odvijali su se po principu „kreni/stani“, što je uticalo da naša zemlja u značajnoj meri zaostaje u ostvarenim rezultatima u ovoj oblasti za drugim zemljama u regionu. U svom izveštaju (*Transition report EBRD 2014 – Country level transition indicators*) EBRD je na sledeći način ocenila do sada ostvarene rezultate zemlja Jugoistočne Evrope u pogledu restrukturiranja i korporativnog upravljanja:

Tabela 2. Ocena EBRD o napretku u oblasti restrukturiranja i korporativnog upravljanja u periodu 1989-2012. godina

	1989	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Albanija	1,0	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Bosna i Hercegovina	1,0	1,0	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Bugarska	1,0	2,0	2,3	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Hrvatska	1,0	2,0	2,7	3,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3
Makedonija	1,0	2,0	2,3	2,3	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Crna Gora	1,0	1,0	1,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3
Rumunija	1,0	2,0	2,0	2,3	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Srbija	1,0	1,0	1,0	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Slovenija	1,0	2,7	2,7	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0

Napomena: Ocene se kreću u rasponu od 1, što predstavlja mali ili nikakav napredak, do 4,3 što predstavlja stanje na nivou standarda razvijenih tržišnih privreda EU

Rezultati u oblasti restrukturiranja i korporativnog upravljanja, po oceni EBRD, ni posle više od dvadeset godina sprovođenja tranzicionih promena nisu zadovoljavajući ni u jednoj zemlji regiona. Na žalost, Srbija spada u zemlju u

kojima je zabeležen najmanji napredak u ovoj oblasti. Pri tome, postoje podeljena mišljenja u pogledu razloga za ovakvo stanje. I dok jedni uzroke traže u primenjenom modelu privatizacije i restrukturiranja, dotle drugi ukazuju na previše dug period trajanja ovog procesa zbog čega većina od očekivanih rezultata nije ostvarena.

ZAKLJUČAK

Restrukturiranje se može definisati kao proces donošenja seta upravljačkih odluka i preduzimanja serija akcija, koje imaju za cilj ostvarivanje korenitih promena postojeće strukture, strategije i pozicije preduzeća. Reč je o procesu, zasnovanom na analizi postojeće poslovne situacije (i po pravilu sagledavanju uzroka nezadovoljavajućih poslovnih performansi), koji je usmeren ka traženju strategija za poboljšanje pozicija, kroz eliminisanje slabosti i krize, stvaranje i održavanje konkurentskih prednosti, promene u organizacionoj strukturi, efektivnijem upravljanju i efikasnijem funkcionisanju svih struktura i sistema u preduzeću (*Erić & Stošić, 2013, str 11.*).

Restrukturiranje u svetu nije više samo način na koji kompanije odgovaraju na krizu u svom poslovanju, već predstavlja sastavni deo procesa razvoja i unapređenja konkurentnosti, koje sprovode i mnoge uspešne kompanije radi ostvarivanja svojih poslovnih ciljeva. Naime, postojeći uslovi poslovanja, koje karakteriše veliki dinamizam i turbulentne promene, sve više nameću potrebu sprovođenja diskontinuelnih promena revolucionarnog karaktera u poslovanju preduzeća. Na taj način restrukturiranje je postalo sastavni deo života velikog broja preduzeća, bez obzira na njihovu veličinu, tip vlasništva ili trenutnu poslovnu poziciju. Neka istraživanja ukazuju da se ovo pitanje sve manje postavlja kao dilema za brojne kompanije širom sveta. Prema rezultatima istraživanja *Roland Berger Strategy Consultants* preko 4/5 anketiranih smatra restrukturiranje za permanentni zadatak.

Restrukturiranja, imajući u vidu da je reč o jednom od najkomplikovanijih problema u biznisu (*Vance, 2009, str. 3*), zahteva puno umešnosti, ali i odlučnosti da se donesu mnoge „teške“ odluke i savladaju otpori koji uvek prate ove procese. Međutim, za razliku od savremenih trendova u svetu, uključujući tu i pojedine zemlje u tranziciji Centralne Evrope, u kojima su procesi restrukturiranja intenzivni i u kojima su postignuti zapaženi rezultati, takve tendencije nisu zabeležene u Srbiji. Kod nas se beskrajno se oteže sa korenitim promenama potrebnim za stvaranje konkurentnih preduzeća, koja mogu uspešno da posluju bez državnih

subvencija, a najočigledniji primer toga predstavlja stanje u preduzećima „u restrukturiranju“, pa i u brojnim javnim preduzećima.

U rešavanju pitanja preduzeća „u restrukturiranju“ u prethodnom periodu pokazana je velika neodlučnost i bio je prisutan nedostatak političke volje da se napravi korenit rez vezan za definisanje statusa ovih preduzeća (jer bi to neminovno dovelo do gubitka posla za veliki broj u njima zaposlenih). Sa jedne strane, nije postojalo interesovanje za privatizaciju (i kasnije ozdravljenje) preduzeća „u restrukturiranju“ od strane potencijalnih investitora, dok sa druge strane, država nije imala dovoljno finansijskih sredstava (sem u retkim slučajevima – RTB Bor i sl.) kojima bi se izvršila modernizacija pretežno tehnološki zastarele tehnologije proizvodnje i obezbedilo konkurentno poslovanje.

Za one tranzicione ekonomije koje su prošle kroz teške proces deindustrijalizacije, gde mnogi industrijski sektori nisu modernizovani i koje danas karakterišu slabi izvozni rezultati, jedini način da povećaju proizvodnju razmenljivih dobara i postignu jači rast izvoza je da započnu sa sprovođenjem intenzivnijih procesa restrukturiranja i ozdravljenja poslovanja preduzeća.

Shodno tome i kod nas je konačno preovladavalo shvatanje da se proces rešavanja statusa velikog broja preduzeća koji se nalazi u portfoliju Agencije za privatizaciju ne može više odlagati. Stoga je Vlada Republike Srbije je krajem 2014. godine donela odluku da krajnji rok za okončanje procesa privatizacije i restrukturiranja bude 30. decembar 2015. godine. Do tada, posle više od 25 godina, treba da bude završen proces privatizacije i da svim preduzećima „u restrukturiranju“ bude definisan njihov status. Konačno je zauzet odlučan stav da odista nema više osnova da se putem subvencija (i drugih mera) u nedogled podržava nerentabilno poslovanje ovih privrednih subjekata. To je jedan od ključnih preduslova da se u narednom periodu obezbedi dinamičniji privredni rast, a da se finansijska sredstva ne usmeravaju u saniranje gubitaka i održavanje nerentabilnog poslovanja, pre svega davno posrnutih nekadašnjih „giganta“ domaće privrede.

Rešavanju pitanja preduzeća „u restrukturiranju“ mora se pristupiti sa puno minucioznosti. Sprovođenje restrukturiranja ovih preduzeća, da bi imalo izgleda na uspeh, treba da bude primereno specifičnoj situaciji u kojoj su se preduzeća zatekla, kao i utvrđenim ciljevima, te predviđenoj strategiji i usvojenim programima implementacije. Pri tome mora se biti realističan u pogledu ciljeva (šta se želi i može postići u određenom vremenskom periodu), resursa (finansijskih sredstava raspoloživih kapaciteta, ljudi i njihovih znanja, sposobnosti, itd.), mogućnosti (u pogledu privatizacije) i ostalih ključnih kompetencija preduzeća.

Novac i potencijalni (strani) investitori (o kome svi pričaju) su samo potreban uslov da bi se počelo sa ozdravljenjem preduzeća, ali uspeh tih aktivnosti zavisi u velikoj meri zavisi kvalitetnih programa restrukturiranja i aktivnosti na njihovu implementaciji.

Posebno pitanje predstavlja restrukturiranje javnih preduzeća (na republičkom, pokrajinskom ili opštinskom/gradskom nivou), s obzirom na njihov drugačiji pravni status i funkciju. Na žalost, još uvek ne postoji jasna vizija u odnosu na pitanje definisanja koncepta način odvijanja strukturnih promena ovog korpusa naše privrede, posebno kada je u pitanju privatizacija ovih preduzeća (naročito kada su u pitanju lokalna javna preduzeća zadužena za vodosnabdevanje, kanalizaciju, grejanje i sl.).

Ali i bez rešavanja toga pitanja, mnogo se može postići u pogledu racionalizacije troškova i unapređenja načina poslovanja ovih preduzeća. Naime, uspešnost poslovanja u velikoj meri zavisi od interne organizacije preduzeća i odgovarajućeg broja zaposlenih. Kao rezultat različitih istorijskih okolnosti i pređašnjih odluka, organizaciona struktura gotovo svakog javnog preduzeća „pati“ od određenih suboptimalnosti (posebno kada je u pitanju administrativno i režijsko osoblje), koje u manjoj ili većoj meri opterećuju poslovanje. Otuda unapređenje interne organizacione strukture i definisanje optimalnog broja zaposlenih treba, skoro uvek, da se nalazi na samom vrhu liste prioriternih zadataka vezanih za restrukturiranje i unapređenje kvaliteta poslovanja.

Međutim, restrukturiranje ovih preduzeća se ne može svesti samo otpuštanje zaposlenih (uz obezbeđivanje socijalnih programa). Znatno više bi se postiglo putem ofanzivnih pravaca restrukturiranja, posebno kroz sprovođenje fundamentalnih promena u poslovnoj klimi i kulturi preduzeća, posebno onih koja su od značaja za ekonomiju Srbije. To podrazumeva sticanje čitavog niza novih sposobnosti, znanja i veština u ključnim sferama poslovanja (proizvodnji, finansijama, istraživanje i razvoj, upravljanju, organizaciji, itd.) i formiranje bitno drugačije organizacione kulture. Ali to podrazumeva koordinirane napore donosioca odluka na svim nivoima, bez čije podrške unapređenje poslovanja nema puno izgleda na uspeh.

Sve navedeno potvrđuje osnovnu hipotezu ovoga rada da bez rešavanja pitanja preduzeća „u restrukturiranju“ i unapređenja poslovanja javnih preduzeća, Srbija ne može da računa na dinamičniji privredni razvoj Srbije, niti da poveća nivo svoje konkurentnosti koji je, barem prema izveštajima Svetskog ekonomskog foruma (WEF), gotovo nepromenjen poslednjih godina. Stoga se kao nužnost nameće

sprovedenja korenitih reformi poslovanja preduzeća, za što je potrebno puno odlučnosti da se donesu i sprovedu mnoge „teške“ odluke i savladaju brojni problemi koji uvek prate procese restrukturiranja.

LITERATURA

1. Balogun, J. & Hailey, H. (2004) *Exploring strategie change*. London: Prentice Hall.
2. Cerović, B. & Nojković, A. (2011) *New model of growth in transition economies: should it be developed earlier*, Proceedings from 7th International Conference of ASECU "Recent Economic Crisis and Future Development Tendencies", str. 235-249.
3. Djankov, S. & Murrell, A. (2002) Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey. *Journal of Economic Literature*, XL (September) pp. 739–792
4. Erić, D. & Stošić, I. (2013) *Korporativno restrukturiranje*, Institut ekonomskih nauka, Beogradska bankarska akademija, Čigoja
5. Estrin, S. et al (2009) *Effect of Privatization and Ownership in Transition Economies*. WB Policy Research WP No. 4811
6. *European Restructuring Monitor 2012 - After restructuring: Labour markets, working conditions and life satisfaction, 2012*, str. 129-166
7. Kopint-Datorg (1994) *Privatization in transition: recent experiences in Eastern Europe*. Kopint-Datorg, Budapest.
8. Meggison, L, Netter, J. M. (2011) "From state to market of Empirical Sudies on privatization", Conference Global Equity market, Paris,
9. OECD. (2009) *Privatisation in the 21st Century: Recent Experiences of OECD Countries*. Report on Good Practices
10. *Pismo o namerama vlade Srbije Međunarodnom monetarnom fondu, Memorandum o ekonomskoj i finansijskoj politici i Tehnički memorandum o razumevanju*, dostupno na: www.imf.org/external/country/SRB/
11. *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2013. godini* (2014) Agenciji za privredne registre
12. Stošić, I. Erić, D. and S. Redžepagić (2012) Unapređenje korporativnog upravljanja u preduzećima u državnom vlasništvu radi podizanja efikasnosti i efektivnosti poslovanja Srbije, *Poslovna ekonomija: časopis za poslovnu ekonomiju, preduzetništvo i finansije 2/2012 (godina VI, broj 2, Vol XI)*, str. 33-48.
13. Stošić, I. (2014) Uticaj postojećeg modela privatizacije na stanje industrijskog sektora Srbije, *Deindustrijalizacija u Srbiji: mogućnosti revitalizacije*

- industrijskog sektora* - zbornik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, i Beogradska bankarska akademija - Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd, str. 193-204.
14. *Transition report EBRD 2014*, dostupno na: tr.ebrd.com/.../country-level-transition-indicators
 15. *25 years of transition: post-communist Europe and the IMF* (2014) Roaf, J. Atoyan, R. Joshi, B. Krogulski, K, and an IMF staff team, International Monetary Fund, Washington, D.C.
 16. *Uredba o postupku i načinu restrukturiranja subjekata privatizacije*, "Sl. glasnik RS", br. 52/2005, 96/2008, 98/2009, 44/2013 i 59/2013
 17. Vance D. (2009) *Corporate restructuring, From cause analysis to execution*, London and New York: Springer.
 18. WEF, dostupno na: www.weforum.org/
 19. Veselinović, P. (2014) „Reforma javnog sektora kao ključna determinanta uspešnosti tranzicije privrede Republike Srbije“, *Ekonomski horizonti*, Maj - Avgust 2014, Volumen 16, Sveska 2, str. 141 – 159
 20. www.rts.rs. 14.01.2014
 21. www.nbs.rs
 22. www.mfin.gov.rs

SUMMARY

RESTRUCTURING OF ENTERPRISES AS THE ASSUMPTION OF SERBIAN ECONOMIC DEVELOPMENT

The main objective of this paper is to present the problems and obstacles that arise in the implementation of corporate restructuring. This is a very complex and currently very important issue for Serbia, given that the success of the corporate restructuring process to a great extent determine the pace and quality of future economic development. The main hypothesis of this paper is that Serbia failed to enhance the business of a large number of companies, especially those "in restructuring" and public enterprises. Therefore, there are needs for constant allocation of significant funds for the operations of these companies, which obstructs more dynamic economic development in Serbia. Restructuring, as one of the most complicated problems in business, requires a lot of skills, and determination to make many "tough" decisions and overcome resistance that always accompany these processes. For those emerging economies that have gone through a difficult process of de-industrialization, where many industrial sectors have not been modernized and today is characterized by weak export performance, the only way to increase the production and achieve stronger growth in exports is to start with the implementation of intensive process of restructuring and recovery operations companies. All of this confirms the basic hypothesis of this paper is that without resolving the issue of "in restructuring" and improving the performance of public enterprises, Serbia cannot count on the dynamic economic development, or to increase its level of competitiveness. In addition, the role of the state in the field of business restructuring enterprises, must be much more proactive, and the implementation of measures resolute much more than it was previous period.

Key words: restructuring, privatization, the company "in restructuring", public enterprises, resistance

POGLAVLJE 2

ANALIZA ALTERNATIVA ZA FINANSIJSKO RESTRUKTURIRANJE PRIVREDNIH SUBJEKATA U REPUBLICI SRBIJI

Dejan Erić¹

Apstrakt

Osnovni cilj rada je analiza alternativa putem kojih je moguće sprovesti aktivnosti finansijskog restrukturiranja domaćih preduzeća. Dugi niz godina, a posebno od 2008. opšta ekonomska situacija u našoj zemlji postaje sve teža. Negativni uticaji globalne ekonomske krize su imali uticaj na smanjenu likvidnost i pogoršanje finansijske strukture mnogih preduzeća. U istraživanju se polazi od javno dostupnih podataka čijom analizom se dijagnosticira trenutna finansijska situacija u kojoj se nalaze domaća preduzeća. Neke od uočenih karakteristika u najvećem broju slučajeva su: porast nelikvidnosti, visok nivo dugova, rast učešća teško naplativih (problematičnih - NPL) kredita, visok nivo finansijske neizvesnosti, itd. Veliko učešće pozajmljenih sredstava u ukupnoj finansijskoj strukturi smanjuje mogućnost uzimanja novih kredita kako za finansiranje tekućeg poslovanja, tako i investicije. Bez značajnih domaćih investicija nema održivog rasta i razvoja u dugome roku. Samim tim, na nacionalnom nivou se ne može, bar ne u skorije vreme, očekivati brži privredni oporavak i preko potrebna promena strukturnih karakteristika srpske privrede. U takvim uslovima neophodno je tražiti nova rešenja i mnogo više nego do sada koristiti neke od alata iz arsenala finansijskog restrukturiranja, posebno u domenu restrukturiranja dugova.

Ključne reči: *finansijsko restrukturiranje, korporativno restrukturiranje, restrukturiranje dugova, finansijska struktura, problematični krediti*

¹ Prof. dr Dejan Erić, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Zmaj Jovina 12, 11000 Beograd, e-mail: dejan.eric@ien.bg.ac.rs

UVOD

U okviru ovoga rada se analiziraju aktuelni problemi vezani za niz finansijskih teškoća sa kojima se suočavaju preduzeća u privredi Republike Srbije. Veliki deo domaćih preduzeća, posebno državnih (javnih) zahteva ozbiljne zahvate u domenu restrukturiranja (*Erić i Stošić, 2011; Stošić, Redžepagić i Erić, 2012; Erić i Stošić, 2013*). To je neophodno kako bi došlo do podizanja efikasnosti i efektivnosti njihovog poslovanja, što bi na makroekonomskom nivou imalo značajne pozitivne efekte na podizanju nacionalne konkurentnosti i popravljjanje mnogih makroekonomskih parametara. Na žalost, nisu jedino ova preduzeća suočena sa problemima. Finansijske teškoće pritiskaju i veliki broj malih i srednjih preduzeća, što sa svoje strane ima implikacije na limitiranje potencijala njihovog daljeg rasta. Visoka zaduženost, nelikvidnost, nizak kapacitet duga, nedostatak obrtnih sredstava i nemogućnost finansiranja investicija dovodi do slabog rasta ovog, inače veoma dinamičnog, sektora domaće privrede.

Postoji značajan broj radova u svetskim okvirima koji se bavi Istraživanjem različitih oblika i aspekata finansijskog restrukturiranja. Verovatno najveći broj radova i istraživanja iz ove oblasti je posvećen značaju restrukturiranje dugova u cilju izbegavanja opasnosti od stečaja ili likvidacije (bankrotstva) preduzeća (*Gilson, John & Lang, 1990; Jostarndt 2007; Lopez Lubian, 2014*). Gotovo da postoji saglasnost većine autora da je opstanak preduzeća izvesniji ukoliko se deluje preventivno, tj. kada se putem ovih aktivnosti sprečava zapadanje preduzeća u ozbiljnije finansijske teškoće. Značajna grupa radova je posvećena ulozi banaka kao najvećih poverilaca u procesima restrukturiranja dugova (*James, 1995*). Ne mogu se ne pomenuti ni radovi koji problemu finansijskog restrukturiranja pristupaju nešto šire od isključivog pogleda na restrukturiranje dugova, u smislu traženja novih izvora finansiranja, pre svega kroz procese dokapitalizacije (*Blatz, Kraus & Haghani, 2006*).

Problematikom finansijskog restrukturiranja su se vrlo detaljno bavili i stručnjaci Svetske banke. Međutim, njihovi pristup je u osnovi makroekonomski, tj. pretežno posmatraju problem visokog nivoa dugova velikih i državnih preduzeća kao deo „tereta“ za javne finansije mnogih zemalja (*Porerleano & Shaw, 2005*). Sličan ugao posmatranja imaju i predstavnici Međunarodnog monetarnog fonda, koji na pojedinim mestima ističu kako „restrukturiranje korporativnih dugova može predstavljati važnu komponentu ekonomskog programa prilagođavanja podržanog od strane MMF u cilju podizanja srednjoročne produktivnosti i rasta“ (*Laryea, 2010, str. 4*). Trenutni problemi sa kojima se suočava Vlada Republike

Srbije i predlog mera ka konsolidaciji javnih finansija i smanjivanju visokog nivoa budžetskog deficita je u velikoj meri na liniji pomenutih razmišljanja i takvih pristupa ovom problemu.

Da bismo istakli svu složenost problema i ukazali kako mu se može pristupiti iz različitih uglova pomenućemo i jedan nešto širi pristup po kome se pravi razlika između tri osnovna tipa restrukturiranja (*Gilson, 2010, str. xv*). Čak dva od tri podpadaju pod grupu aktivnosti finansijskog restrukturiranja: 1. restrukturiranje dugova i pasive; i 2. restrukturiranje akcijskog kapitala i aktive. U izvesnoj meri i treći tip - restrukturiranje zahteva (prava) zaposlenih ima svoje značajne finansijske implikacije.

Fokus analize u ovome radu je usmeren pre svega ka aspektu finansijskog restrukturiranja dugova. Predmet posmatranja su agregatni javno dostupni podaci za privredna društava u Republici Srbiji. U istraživanju nisu uzeti u obzir preduzetnici, pošto svega njih oko 10% ima obavezu da vodi evidenciju po sistemu dvojnog knjigovodstva i za mnoge ne postoje pouzdani i javno dostupni podaci. Pored toga, radi se o relativno malim poslovnim subjektima, koji jednostavno nisu pogodni za mnoge od alternativa finansijskog restrukturiranja. U nastavku ćemo dati kratku dijagnozu osnovnog problema, prikazati lepezu mogućih alternativa finansijskog restrukturiranja i izneti zaključne napomene o mogućim pravcima rešavanja ovog aktuelnog problema srpske privrede.

DEFINISANJE PROBLEMA

Osnovni problem koji se analizira je visok nivo dugova u finansijskoj strukturi domaćih preduzeća. Opterećena teškim bremenom obaveza mnoga od njih su suočena sa kašnjenjem u plaćanju, čime se otvara još jedan problem – nelikvidnost. Niska likvidnost sa svoje strane stvara potrebu za dodatnim kratkoročnim zaduživanjem, čime se stvara svojevrsni „začarani krug“ na liniji „dugovi – nelikvidnost – potreba za dodatnim zaduživanjem – dalji rast dugova“. Posmatrani problem ima i nešto širu dimenziju, posebno ukoliko se u analizu uključe i finansijske institucije, pre svih banke, kao najveći poverioci domaćih preduzeća. Pod pritiskom regulatornih organa (pre svega centralne banke – Narodne Banke Srbije - NBS) banke su prinuđene da poštuju vrlo stroge standarde upravljanja i kontrole kreditnog rizika čime se sužava prostor za odobravanje kredita nelikvidnim i prezaduženim privrednim subjektima. Na taj način, mnoga domaća preduzeća, već suočena sa problemima visoke zaduženosti i nelikvidnosti, ostaju bez mogućnosti da obezbede dodatna finansijska sredstva i izvore kapitala.

Problem koji analiziramo je složen, višedimenzionalan i ima više uglova posmatranja. Dijagnozu trenutnog stanja u ovoj oblasti ćemo fokusirati kroz identifikovanje nekoliko njegovih najvažnijih pojava oblika. To su:

I – Limitirani plasmani kredita privredi od strane banaka – Podatak koji može da deluje pomalo iznenađujuće jeste da poslovne banke u Republici Srbiji svega jednu trećinu svog depozitnog potencijala plasiraju u vidu kredita sektoru privrede. Od ukupno oko 27,5 milijardi dinara depozita u bankarskom sistemu (od čega 10,2 milijardi u devizama) svega 9,2 milijardi eura je plasirano u obliku kredita domaćim privrednim subjektima. Oko 6 milijardi je plasirano u vidu kredita sektoru stanovništva, dok 4,1 predstavljaju pozajmice državi. Ostatak depozita banke brže na „ostalim pozicijama“ (www.nbs.rs). Mnogo ili malo kredita teško je dati precizan odgovor bez dublje analize privredne strukture i potreba domaće privrede, što na žalost nije tema ovoga rada. U svakom slučaju moramo imati u vidu da je kredit retka, a samim tim i skupa „roba“ na domaćem finansijskom tržištu.

II – Visok nivo „problematičnih“ (teško naplativih – eng. non-performing loans – NPL) kredita – reč je o problemu koji ne privlači samo pažnju eksperata, već i najšire javnosti. Početkom 2015. godine u pojedinim dnevnicima je objavljen sledeći naslov „U Srbiji čak 3,7 mlrd EUR loših kredita - Banke više nisu spremne da rizikuju i kreditiraju slabije firme“ (*Danas*, 2015). Prema zvaničnim podacima Narodne Banke Srbije ukupni NPL za sve kredite je malo veći od 23% (www.nbs.rs), ali NPL sektora privrede je još viši i iznosi blizu 30%. U apsolutnom iznosu to bi značilo da je oko 3,7 milijardi EUR kredita odobrenih sektoru privrede praktično nenaplativo ili vrlo teško naplativo.

III – Visoka zaduženost domaće privrede – Postoji par javno dostupnih izvora podataka koji nedvosmisleno pokazuju da je prisutan trend rasta stepena zaduženosti privrednih društava u Republici Srbiji. Dva izvora se naročito ističu: a) podaci Agencije za privredne registre sadržani u publikacijama pod nazivom *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2012. i 2013. godini* (gde je dato dosta korisnih agregatnih podataka na nivou cele privrede) i b) podaci NBS iz *Godišnjih izveštaja o stabilnosti finansijskog sistema za ...* odgovarajuće godine. Na osnovu podataka iz pomenutih publikacija može se uočiti da dolazi do agregatnog pogoršanja strukture kapitala u smislu smanjenja učešće sopstvenih sredstava u ukupnim izvorima finansiranja domaćih preduzeća. Sve navedeno ukazuje na otežane uslove finansiranja domaće privrede. Kretanje strukture kapitala i visine učešća sopstvenih sredstava i racija zaduženosti za period od 2011-2013. godine možemo videti iz sledeće tabele:

Tabela 1. Kretanja racija zaduženosti i učešća sopstvenih sredstava za privredu Srbije - period 2011-2013. godina -

	2011.	2012.	2013.
Racio pozajmljenih sredstava (D/A)	60,3	62,3	63,4
Odnos pozajmljenih i sopstvenih sredstava (D/E)	1,51	1,65	1,73
Učešće sopstvenih sredstava u ukupnim sredstvima	39,7	37,7	36,6

Izvor: Saopštenje, 2012, str. 19; Saopštenje, 2013, str. 20 i samostalne kalkulacija autora

Podaci prezentovani u prethodnoj tabeli ukazuju na pogoršanje strukture kapitala. Prisutna je tendencija smanjenja učešća sopstvenih sredstava u ukupnim - sa 39,7% u 2011. na 36,6% u 2013. godini. Paralelno je raslo učešće pozajmljenih izvora sredstava. U 2011. godini ono je iznosilo 60,3%, trend se nastavio i u 2012. – na 62,3% i 2013. godini na 63,4%. Iako, do momenta završetka ovoga rada nisu javno publikovani podaci za 2014. godinu gotovo je nemoguće zamisliti da je došlo do prekida ovog negativnog trenda, posebno imajući u vidu sve teškoće sa kojima se naša zemlja u 2014. godini suočila (velike poplave, pad u mnogim sektorima, pad vrednosti nacionalne valute), kao i negativni uticaji iz međunarodnog okruženja (visok nivo neizvesnosti na finansijskim tržištima EU, skok kursa švajcarskog franka, ukrajinska kriza, itd). Ono na šta posebno ukazujemo jeste pogoršanje racija D/E. Naime, na 1 dinar sopstvenih sredstava 2011. godine, u proseku, privreda Srbije je dugovala 1,51 dinar, 2012. godine – 1,65, a 2013. godine čak 1,73 dinara. To su svakako podaci koji svakog analitičara ove oblasti moraju da zabrinu!

IV – Veliki broj blokiranih računa domaćih privrednih društava – Podaci o broju blokiranih računa u našoj zemlji jako variraju. Prema poslednjim raspoloživim podacima Agencija za privredne registre početkom 2015. godine u Republici Srbiji posluje 116.684 privrednih društava, 214.762 preduzetnika, 24.836 udruženja, itd (www.apr.rs). Kako u analizi uzimamo samo privredna društva. to ćemo podatak o oko 116 hiljada privrednih društava uporediti sa podacima Narodne banke o broju aktivnih računa pravnih lica, koji u isto vreme (početak 2015. godine) iznosi 229.045. Broj ugašenih računa je nešto veći i iznosi 319.069, broj računa izuzetih od prinudne naplate 33.343, a broj blokiranih računa - 68.914 (www.nbs.rs). Iz ovih podataka možemo izvući par grubih, ali vrlo interesantnih zaključaka:

- Na jedno privredno društvo otprilike dođu dva aktivna i tri ugašena računa kod poslovnih banaka.

- Broj blokiranih u odnosu na ukupan broj aktivnih računa iznosi 30,08%. Ovo ne znači automatski da su 3 od 10 domaćih preduzeća u blokadi. Međutim, to ukazuje na izuzetno tešku situaciju u pogledu likvidnosti velikog broja privrednih društava. Ovaj nalaz je potpuno u skladu sa rezultatima iz nekih drugih istraživanja, po kojima se „može zaključiti da u poslednjih pet godina, paralelno sa jačanjem negativnih uticaja globalne krize, u Republici Srbiji između 20 i 35% svih privrednih subjekata se nalazilo u stanju hronične nelikvidnosti” (Erić i Stošić, 2015, str. 246).

V – Niska likvidnost – Relativno veliki broj „računa u blokadi“ je odraz i direktna posledica visoke nelikvidnosti. Međutim, zašto do nje dolazi? Da li je ona posledica malog obima kredita koje banke odobravaju domaćoj privredi? Da li je rezultat krute i rigidne monetarne politike NBS koja se nije menjala par godina iako se međunarodna finansijska situacija pogoršavala i globalna kriza sve više pogađala domaću privredu? Da li je posledica visokog stepena zaduženosti domaćih preduzeća i samim tim niskog kapaciteta duga? Da li problem leži u „sistemskim” propustima? Jedno je sigurno – postoji mnogo pitanja i dimenzija ovog problema i odgovor je svakako kompleksan i sadržan u izrazu „ima tu od svega po malo”. Još jedan uzrok koji se nikako ne može isključiti u stvaranju lanca nelikvidnosti leži i u činjenici da je u celokupnom periodu od 2008. godine i jačeg delovanja globalne krize sama država vrlo često kasnila sa isplatom svojih obaveza. Tek 2012. godine je donet zakon o skraćivanju rokova plaćanja, ali ne postoje pouzdani dokazi koliko se on poštuje i kakvi su mu efekti. Pored toga, rokovi plaćanja u pojedinim privrednim sektorima, kao na primer u trgovini na malo su izuzetno dugački (često i više od 120 dana). Zamislite proizvođača koji mora da isporuči robu trgovcu besplatno za „prvo punjenje” i promotivne aktivnosti a onda da čeka 4-6 meseci na plaćanje? Šta se dešava? Da bi finansirao svoje poslovanje proizvođač će morati pozajmiti sredstva, čime stvara dodatne finansijske troškove. Ili, kasniće sa isplatom svojih obaveza prema zaposlenima ili dobavljačima. To dalje produbljuje krug nelikvidnosti. A tek ukoliko maloprodavac malo zakasni... !? Slobodno možemo reći da postoji svojevrsan „začarani krug” nelikvidnosti koji je jedan broj preduzeća prosto „progutao”, a druga „gurao” ka pogoršanju finansijske pozicije i teškoćama.

Da je likvidnost na niskom nivou najbolje svedoče podaci Agencije za privredne registre sadržani u pomenutim *Saopštenjima o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2012. i 2013. godini*. Kao dokaz za nisku likvidnost domaće privrede poslužićemo se podacima o kretanju opšteg racija likvidnosti, koji se lagano iz godine u godinu pogoršavao, što se može videti iz tabele broj 2:

*Tabela 2. Kretanja racija likvidnosti za privredu Srbije
- period 2011-2013. godina -*

	2011.	2012.	2013.
Opšti racio likvidnosti	0,93	0,95	0,89

Izvor: Saopštenje, 2012, str. 19; Saopštenje, 2013, str. 20

VI – Postojanje značajnog broja „velikih“ poreskih dužnika – Reč je o pojavnom obliku prethodnog problema – nelikvidnosti i nesolventnosti. Pored dugovanja bankama, mnoga privredna društva duguju i samoj državi. Krajem februara 2015. godine Poreska uprava Srbije objavila je spisak najvećih poreskih dužnika na kojem je 407 aktivnih preduzeća, 745 firmi koje su u stečaju i likvidaciji, 221 su u restrukturiranju, 399 je brisano iz registra, a 147 je onih kojima je oduzet poreski identifikacioni broj (*Beta, 2015*). Neki od najvećih dužnika sa najnovije liste su: *Zastava oružje* (dug 7,57 milijardi dinara), *Krušik Valjevo* (2,53 milijardi), *PPT Namenska* iz Trstenika (2,1 milijarde), *Kompanija Borba* (1,8 milijardi), *Monus* (1,5 milijardi, pri čemu je ta kompanija podnela zahtev za reprogram duga), *Simex*, *Lola livnica*, *Mera invest*, *Sloboda*, *Koncern Farmakom*, fudbalski klubovi *Crvena zvezda* i *Partizan*, *Beohemija*, *Pink International*, *Kompanija Novosti*, *RTS*, *Zekstra grupa*, itd. Neka od pomenutih preduzeća su dugogodišnji poreski dužnici i njihova imena se vrlo često pojavljuju u medijima. Sa druge strane, pojedine kompanije vode poznati menadžeri koji dobijaju prestižna priznanja za svoj rad! Očigledno je da nešto u sistemu prinudne naplate poreza nije kako treba. Ima mnogo pitanja koja se na ovom mestu mogu postaviti, ali umesto svega stavićemo veliki „?“.

VII – Niska profitabilnost domaće privrede - Na osnovu podataka iz pomenutih *Saopštenja o poslovanju privrede* za 2012. i 2013. godinu, koji su sastavljeni na osnovu zbirnih pregleda finansijskih izveštaja svih domaćih privrednih društava može se zaključiti da srpska privreda nije previše profitabilna. Na to ukazuje nekoliko indikatora. U toku 2011. i 2013. godine ukupan finansijski rezultat svih domaćih preduzeća je neto pozitivan. U toku 2011. godine ostvaren pozitivan rezultat oko 99 milijardi dinara ukupnih prihoda više u odnosu na ukupne rashode. Svega dve godine kasnije, 2013. dobit srpske privrede se smanjila skoro četiri puta i iznosila je oko 27 milijardi dinara. Međutim, u međuvremenu, tokom 2012. godine zabeležen kumulativni gubitak od oko 54 milijarde dinara (*Saopštenje, 2012, str. 9; Saopštenje, 2013, str. 9*). Iako 2 „pozitivne“ godine mogu sugerisati o izvesnoj uspešnosti, nešto drugačija slika se dobija kada se pogledaju relativni parametri ukupne profitabilnosti srpske privrede. Mereno preko stopa prinosa na ukupna sredstva (ROA) i stope prinosa na sopstvena sredstva (ROE), profitabilnost domaćih preduzeća je bila niska i u proseku je iznosila:

Tabela 3. Kretanja racija profitabilnosti privrede Srbije
- period 2011-2013. godina -

	2011.	2012.	2013.
ROA	1,5%	0,4%	0,9%
ROE	1,9%	- 1,9%	- 0,5%

Izvor: Saopštenje, 2012, str. 19; Saopštenje, 2013, str. 20

Iz prethodne tabele se može uočiti vrlo niska i gotovo nikakva profitabilnost na ukupna sredstva (od 0,4 do 1,5% u poslednje tri godine za koje postoje javno dostupni podaci). Stopa prinosa na sopstvena sredstva beleži negativne veličine u 2012. i 2013. godini, što su podaci koji takođe moraju da zabrinu. Bez profitabilne privrede nema domaće akumulacije, a bez nje nema ni investicija, kao i bilo kakvog rasta i razvoja.

MOGUĆE ALTERNATIVE ZA REŠAVANJE PROBLEMA

Finansijsko restrukturiranje, posebno u domenu restrukturiranja dugova se obično koristi u slučaju kada se preduzeća suočavaju sa velikim finansijskim teškoćama, što je upravo slučaj sa najvećim brojem preduzeća u Republici Srbiji. Na žalost broj alternativa nije neograničen i mnoge od njih nisu bez izazova i dodatnih troškova. Sve alternative nisu primenljive za sva preduzeća, pa je pre definisanja adekvatne kombinacije mera potreban detaljna analiza svakog pojedinačnog privrednog subjekta. Na nacionalnom nivou, visok nivo dugova u celokupnoj privredi postaje veliko opterećenje i „breme“ koje usporava ukupan privredni život, a posebno rast i razvoj. Otuda je neophodno detaljno upoznati i pažljivo analizirati i vrednovati što više raspoloživih alternativa. Neke od najvažniji su:

1. **Odlaganje plaćanja pojedinih obaveza (deferring debts)** – predstavlja skup alternativa restrukturiranja koje mogu dati određene efekte u kratkom roku. Sastoje se u tome da se preduzeću dužniku daje dodatno vreme u kome može da pokuša da popravi svoju finansijsku situaciju. Odlaganje otplate kreditnih obaveza, plaćanja faktura dobavljačima ili poreskim organima su tipični primeri ove mere. Mogu dati pozitivne efekte ukoliko je privredni subjekt suočen sa problemom privremene nelikvidnosti i u očekivanju je skorijeg gotovinskog priliva. Međutim, dometi ove mere su ograničeni, posebno u slučaju dubljih poremećaja finansijske stabilnosti preduzeća. U takvim slučajevima, mogu čak da odmgnu i dovedu do nagomilavanja neizvršenih obaveza, što u krajnjoj istanci može da rezultira procesom likvidacije preduzeća.

2. **Privremeno zamrzavanje otplate obaveza** (*standstill*) – predstavlja nastavak prve alternative, ali se razlikuje u pogledu dogovora sa pojedinim klasama poverilaca. Suština je da se uspostavi svojevrsni moratorijum, tj. postigne dogovor po kome izvršavanje obaveze jedno vreme prosto „miruje“. Ova alternativa može biti delimična ili potpuna, što u najvećoj meri zavisi od ozbiljnosti finansijskih problema i teškoća. Njeno duže zadržavanje i prolongiranje nije previše dobar znak prema poveriocima, posebno bankama, pa je one ne prihvataju sa previše oduševljenja. Može predstavljati jednu od mera u okviru sporazumnog finansijskog restrukturiranja, o čemu će u nastavku biti više reči. Ponekad se unapred definiše određeni period vremena (takozvani *grace period*) u kome se deo obaveza neće plaćati.

3. **Restrukturiranje dugova u cilju ubrzanje otplate obaveza** (*restructuring debts for accelerated payoff*) – varijanta u kojoj se definiše jasan plan za relativno brže „likvidiranje“ obaveza po osnovu dugova. Postoje različiti metodi kako se to sprovodi, kao na primer: putem refinansiranja novim kreditima ili emisijom hartija od vrednosti instrumenata duga, dokapitalizacijom (može da uključi prodaju manjinskog ili većinskog vlasničkog udela) ili na neki treći način. Suština je da se tačno definiše ukupan nivo obaveza, da se izvrši njihova sistematizacija prema rokovima dospeća i visini kamate stope i utvrdi precizan plan izmirivanja pojedinih obaveza. Reč je o alternativu ubranog razduživanja, do kojeg može doći i u slučaju prodaje preduzeća novom vlasniku ili nekih drugih preduzetih strategija restrukturiranja.

4. **Refinansiranje** (*refinancing*) – koje može imati više značenja. Na ovom mestu pod refinansiranjem podrazumevamo zamenu jednog duga drugim. Na primer, kredit ili korporativne obveznice sa kraćim rokom ili višom kamatnom stopom zamenjujemo sa kreditom ili obveznicama sa dužim rokovima otplate ili nižom kamatnom stopom. Može postojati više varijanti refinansiranja i njihova primena je tesno povezana sa finansijskom pozicijom preduzeća sa jedne strana, ali i zbivanjima na finansijskim tržištima sa druge strane (www.smallbusinessnotes.com/business-finances/debt-restructuring-strategies.html#ixzz3UbgZv2zq). Na primer, u uslovima krize u mnogim zemljama je došlo do značajnog pada kamatnih stopa, što je predstavljalo šansu da se putem refinansiranja izvrši finansijsko restrukturiranje dugova mnogih preduzeća.

5. **Otpis dela kreditnih obaveza** – alternativa koja se primenjuje kod preduzeća koja su u težim finansijskim problemima i gde postoji procena da bi se time doprinelo njihovom opstanku. U osnovi, ova alternativa nije previše popularna i poverioci se nerado odlučuju na nju, pošto podrazumeva odricanje od dela

potraživanja. Primenjuje se u slučajevima gde postoji visok nivo teško naplativih kredita (NPL). Pošto NPL zahtevaju od banaka značajne rezervacije, pa čak i otpise, koje opterećuju njihove bilanse, one mogu imati interes da prihvate ovu meru. Da bi se poverioci ohrabрили da aktivnije prihvataju otpis dela potraživanja država može da pomogne kreiranjem posebnih institucija, o čemu će takođe u nastavku biti reči.

6. Limitiranje ili smanjenje kamatnih stopa – alternativa čiju suštinu predstavlja pokušaj olakšavanja izvršenja obaveza preduzećima sa finansijskim teškoćama i visokim dugovima. Najčešće se može definisati nov način plaćanja kamata ili nešto drugačiji (obično duži) vremenski period njihove isplate, čime se želi smanjiti „breme“ tereta obaveza sa dužnika. Efekti mogu biti vidljivi u kratkom roku, pošto se olakšava servisiranje kredita, što može biti značajna pomoć pojedinim kategorijama dužnika koji su suočeni sa trenutnim problemima likvidnosti.

7. Konverzija duga u aktivu (debt to asset swap) – alternativa u kojoj preduzeće dužnik ustupa deo svoje aktive (najčešće nekretnine pod hipotekom ili pokretnu imovinu pod zalogom) poveriocima u zamenu za smanjivanje duga. Konverzija može biti prisilna i dobrovoljna. Tipičan primer prisilne je slučaj aktiviranja hipoteke usled nemogućnosti servisiranja kreditnih obaveza. Postoje i dobrovoljne konverzije gde se vrši smanjivanje nivoa duga dužnika na taj način što se on lišava određenih sredstava. U osnovi ovo nije previše popularna mera pošto dovodi do smanjivanja nivoa osnovnih sredstva (aktive) dužnika i može ugroziti njegove reproduktivne sposobnosti. Posebna varijanta ove aktivnosti može biti prodaja nekog od organizacionih delova ili zavisnih preduzeća.

8. Konverzija duga u akcijski kapital (debt to equity swap) – alternativa u kojoj se deo potraživanja poverilaca pretvara u vlasnički udeo u preduzeću dužniku. Prethodni poverioci dobijaju određeni procenat akcija ili udela, sa svim pravima, kao što su pravo glasa, na dividendu, prodaju akcija i ostala vlasnička prava. Za uzvrat, oni se odriču dela svojih potraživanja, čime se smanjuje nivo duga preduzeća. U odnosu na konverziju duga za aktivu kod *debt to equity swap*-a ne dolazi do umanjenja aktive preduzeća, već samo promena u strukturi kapitala čime se ojačava bilans stanja preduzeća eliminisanjem obaveza koje bi se teško servisirale. Nivo aktive i pasive u bilansu stanja ostaje isti, ali se menja njena struktura u smislu smanjivanja učešća pozajmljenih i povećanja učešća sopstvenih sredstava. Tehničke aspekte same transakcije nećemo detaljnije analizirati usled ograničenosti obima rada, ali se mora istaći da je o tome već pisano na našim prostorima (Erić i Stošić, 2013; Erić i Stošić, 2015). Prilikom dizajniranja same konverzije treba pažljivo voditi računa o par bitnih momenata kao što su: pravilno

vrednovanje preduzeća dužnika; identifikovanje adekvatnog nivoa duga koji je predmet zamene i definisanje vrsta instrumenta akcijskog kapitala u koji se vrši konverzija.

9. **Sporazumno finansijsko restrukturiranje** – nastalo je 80-ih godina XX veka u okviru takozvanog Londonskog pristupa u kome su banke u saradnji sa centralnom bankom pravile dobrovoljne sporazume o rasterećenju dela obaveza preduzeća dužnika. Suštinski mehanizam obuhvata kombinaciju većeg broja pomenutih tehnika finansijskog restrukturiranja koje se kombinuju u slučaju pre nego što se pojave krupnije teškoće finansijske prirode i prevelika zaduženost. Specifičnost ovog mehanizma se sastoji u postizanju dobrovoljnog sporazuma o privremenom olakšavanju servisiranja dugova preduzeća između njega i grupe poverilaca. Sa jedne strane ideja je da se preduzeće sačuva, spreči bankrotstvo i omogući stvaranje osnova za uredno servisiranje obaveza u budućnosti. Sa druge strane, poverioci na ovaj način pokušavaju da sačuvaju izvesnost naplate dela svojih potraživanja. Postoji i širi, makroekonomski aspekt koji se sastoji u intenciji države da očuva finansijsku stabilnost i podrži zdrav i održiv rast, kako realnog, tako i finansijskog sektora. Radi se o mehanizmu koji su primenjivale mnoge zemlje, posebno u situacijama kada su se suočavale sa jačim delovanjem krize. Neki od primera su: Turska (zapala u veliku bankarsku krizu 2001. godine); Kina, Malezija, Tajland, pa čak i naša zemlja.

U Srbiji sporazumno finansijsko restrukturiranje je uvedeno istoimenim zakonom iz 2011. godine. Nakon toga je doneto i nekoliko pravilnika putem kojih su neka pitanja detaljnije regulisana. Uvođenje mehanizma su aktivno podržale Narodna Banka Srbije i Privredna komora Srbije, što se može oceniti pozitivnim. Međutim, obim involviranih preduzeća i ukupna vrednost restrukturiranih dugova, za sada, još uvek su na relativno skromnom nivou.

10. **Prenos problematičnih (loših) kredita (NPL) na posebnu kompaniju za upravljanje aktivom** (*Asset Management Company – AMC*) – podrazumeva aktivniju ulogu države u pomoći bankama sa nenaplativim (NPL) kreditima i preduzećima sa finansijskim teškoćama. U osnovi ideja je da se kreira posebna institucija (agencija – kompanija) za upravljanje „problematičnim kreditima“ na koju bi se prebacio jedan deo „toksične aktive“ banaka u formi NPL. Osnovna ideja je da se banke rasterete dela NPL, kako bi im se oslobodio deo kreditnog potencijala i odgovarajuće rezervacije po toj osnovi. Na taj način bi mogla da se kreiraju dodatna sredstva za novo finansiranje privrednih subjekata. Osnovni zadaci AMC bi se sastojali u pokušaju naplate dela NPL kroz pružanje pomoći preduzećima u problemima u cilju njihovog oporavka i osposobljavanja za

normalno poslovanje i vraćanje dela pozajmljenih sredstava. Postoji puno primera zemalja koje su koristile ovaj mehanizam, ali su iskustva različita. Na primer, u Narodnoj Republici Kini u periodu od 1999-2001. godine su pokušali da razreše problem visokog nivoa NPL koji je nastao u periodu od 1987-1995. godine. Međutim, rezultati su bili krajnje diskutabilni, posebno u pogledu sposobnosti AMC da obezbede naplatu teško naplativih potraživanja (*Eric i Stošić, 2015*).

AMC mogu u svom poslovanju da koriste kombinacije različitih tehnika ne samo finansijskog, već i drugih tipova restrukturiranja. Na primer, u Ukrajini je primenjivan *debt to equity swap* kao jedna od mera restrukturiranja (*Vygovskyy, 2010*). Posebno ističemo kako je jedan od izraženih uslova za uspeh ove tehnike kasnija (nakon prenosa NPL na AMC) efikasnost i efektivnost upravljanja preduzećima čiji su dugovi preuzeti. Promene u stilu menadžmenta, organizacionim strukturama i kulturama su preduslovi za uspeh ovih operacija. Ukoliko AMC nisu aktivne u promovisanju efikasnijeg upravljanja ne može se očekivati veći uspeh celokupnog mehanizma.

11. Dokapitalizacija (recapitalization) – podrazumeva meru finansijskog restrukturiranja, ali ne iz domena restrukturiranja dugova, već šire – restrukturiranja akcijskog kapitala. U osnovi znači emisiju nove serije akcija ili udela čime preduzeće prikuplja dodatni kapital i menja svoju finansijsku strukturu u smislu smanjivanja učešća pozajmljenih i povećanja sopstvenih sredstava. Postoje različiti načini i forme dokapitalizacije, počev od ponude prava preče kupovine postojećim vlasnicima, preko privatnih plasmana do javnih ponuda. Kako je najveći broj domaćih privrednih subjekata registrovan u formi društva sa ograničenom odgovornošću (doo) to je ova alternativa prilično limitirana. Ona se u osnovi svodi na dve mogućnosti:

- a. Privatnu emisiju akcija specijalizovanim investicionim fondovima (*private equity funds*) ili
- b. Promenu pravne forme iz doo u otvorena akcionarska društva (AD) i javnu emisiju akcija, što bi podrazumevalo inicijalnu javnu ponudu akcija.

Kako do sada niti jedna naša kompanija nije uradila drugu varijantu dokapitalizacija je prilično limitirana opcija. Naravno, ne i nemoguća, posebno ukoliko privredno društvo poseduje dobar poslovni model i zavidni zarađivački potencijal na rastućem tržištu.

12. Otkup dugova (i vlasništva) od strane menadžmenta i zaposlenih uz visok nivo zaduživanja (*Leverage Buy-Out - LBO; Management Buy-Out - MBO; Employee Buy-Out - EBO*) – bi predstavljao svojevrsnu varijantu „radničkog“ ili „internog“

akcionarstva. Suština je da zaposleni i menadžeri zajedničkim snagama otkupe kompaniju i smanje stepen njene zaduženosti. To se može postići i kroz prvobitno privremeno povećanje nivoa dugova, naravno pod uslovom da za tako nečim postoje objektivne mogućnosti. Postoji nekoliko bitnih momenata za uspešnu implementaciju ove strategijske alternative, kao što su: spremnost i solidarnost novih vlasnika, tj. menadžera i zaposlenih da se „žrtvuju“ određeni period vremena u pogledu vrlo neizvesnog oporavka preduzeća; da postoji određeni kapacitet duga, tj. mogućnost daljeg zaduženja preduzeća; da postoji tržište i atraktivan proizvodni asortiman, kvalitetan menadžment, itd.

ZAKLJUČAK – KRATAK PREDLOG PRAKTIČNIH MERA ZA REŠAVANJE PROBLEMA

U ovome radu su analizirani problemi visokog nivoa dugova i nelikvidnosti mnogih domaćih preduzeća, kao i alternative finansijskog restrukturiranja preduzeća koje bi im mogle biti od koristi u rešavanju tih problema. Reč je o problemu sa kojim se suočava sve veći broj domaćih privrednih subjekata i koji iz godine u godinu postaje sve izraženiji. U analizi smo pošli od sagledavanja više pojava oblika problema, kao što su: limitirani krediti banaka sektoru privrede, visok nivo NPL, visoki dugovi, nelikvidnost, veliki broj računa preduzeća u blokadi, postojanje velikih poreskih dužnika i niska profitabilnost. U takvim uslovima potrebno je ponuditi nova i originalna rešenja. Međutim, izuzetno opasno bi bilo ponuditi uniformna ili jedinstvena rešenja za sva preduzeća. U oblasti restrukturiranja uopšte, a posebno finansijskog, više nego na drugim područjima dolazi do izražaja potreba za kontigentnim, tj. situacionim pristupom. U osnovi to znači pristup od slučaja do slučaja, tj. od preduzeća do preduzeća.

Svaki pojedinačni privredni subjekt ima svoju specifičnu tržišnu, konkurentsku, tehničko-tehnološku i finansijsku poziciju. Konstalacija faktora eksternog i internog okruženja je izuzetno različita. U tom smislu, između preduzeća postoje velike razlike, slično kao i među pacijentima koji imaju slične simptome bolesti. U radu smo ukazali na sedam različitih simptoma sa kojima se suočavaju preduzeća u Srbiji. Oni predstavljaju samo vrh ledenog brega i grubi indikator dešavanja na mikro nivou svakog pojedinačnog privrednog subjekta. Da bi bilo moguće „prepisati“ adekvatne mere za svako preduzeće neophodno je sprovesti detaljnu situacionu analizu i dijagnozu stanja, često uobličenu i kroz formalni *due diligence* izveštaj.

U radu je prezentovano 7 aspekata problema i 12 potencijalnih alternativa za njegovo rešenje. Od stanja simptoma i uzroka problema mogu se definisati

različite kombinacije potencijalnih rešenja. Posebno ističemo kako nema unapred pripremljenih „konfekcijskih“ rešenja. Svako preduzeće je slučaj za sebe, sa specifičnim karakteristikama koje su odraz njegove organizacije i karaktera menadžmenta. Čak i pod pretpostavkom da postoje dva preduzeća sa potpuno jednakom finansijskom strukturom i identičnim problemima, moguća rešenja iz domena finansijskog restrukturiranja mogu biti različita, u zavisnosti od poslovnog modela, konstalacije tržišnih faktora, budućeg projektovanog gotovinskog toka, zarađivačkog potencijala, stila menadžmenta, organizacione kulture i niza drugih faktora.

Regulatorni organi i država mogu da pomognu ove procese, posebno u domenu šire promocije i primene metoda sporazumnog finansijskog restrukturiranja i kreiranja tela za preuzimanje problematičnih kredita - AMC. Pored toga, promovisanje jasnih pravila, jednakih za sve, poštovanje finansijske discipline i blagovremeno servisiranje obaveza od strane državnih organa i preduzeća mogu doprineti razbijanju začaranog kruga nelikvidnosti.

Finansijsko restrukturiranje može doneti niz prednosti, od kojih posebno ističemo sledeće:

- Izbegavanje procesa likvidacije i stečaja preduzeća sa finansijskim teškoćama i odgovarajućih troškova povezanih sa tim procesima.
- Popravljanje finansijske pozicije kroz smanjenje ili eliminisanje dela problematičnih kredita (NPL), čime se popravljaju finansijska struktura involviranih privrednih subjekata i banaka.
- Poboljšanje horizontalne i vertikalne strukture finansijskih izveštaja (pre svih bilansa stanja) i stvaranje osnova za povećanje kapaciteta duga i mogućnost dodatnog prikupljanja kreditnih izvora sredstava.
- Smanjivanje nivoa nelikvidnosti i ubrzanje robno-novčanih tokova.
- Smanjivanje nivoa ukupnog rizika, posebno iz domena finansijskih.
- Promovisanje efikasnog i efektivnog menadžmenta.
- Stvaranje osnova za ozdravljenje jednog dela privrede i povećanje domaćih investicija u realnom sektoru.
- Ubrzavanje procesa strukturnih promena.
- Podizanje nivoa konkurentnosti na nacionalnom nivou, itd.

LITERATURA

1. Blatz, M., Kraus, K.J. and S. Haghani (2006) *Corporate Restructuring – Finance in the Times of Crisis*. Springer – Roland Berger. Berlin.

2. Erić D. (2013) *Why is there no Initial Public Offerings in Serbian Capital Markets?!*. u *Post Crisis Recovery*. Beogradska bankarska akademija, 2013, str. 246-262.
3. Erić D. i Stošić I. (2011) *Upgrading corporate governance practice of state owned enterprises in process of EU integration – Comparison of Serbia and Slovenia*. U „*Contemporary Issues in the integration processes of Western Balkan Countries in the European Union*”. ICPE Center i Institut ekonomskih nauka. Ljubljana. str. 213-236.
4. Erić D. i Djukić M. (2012) *Finansijska tržišta u uslovima krize*. Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd.
5. Erić D. i Stošić I. (2013) *Korporativno restrukturiranje*. Čigoja štampa, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd.
6. Erić D. i Stošić I. (2015) *Debt to Equity Swaps an Alternative of Financial Restructuring in Serbian Economy*. u *New Economic Policy Reforms*. Beogradska bankarska akademija, Beograd 2015, str. 244-258.
7. Gilson S.C., John, K. and L.H.P. Lang (1990) *Troubled Debt Restructuring - An empirical study of private reorganization of firms in default*. Journal of Financial Economics, Vol. 27, str.315-353.
8. Gilson, S.C. (2010) *Creating Value through Corporate Restructuring – Case Studies in Bankruptcies, Bayouts and Breakups*. New Jersey: John Wiley and Sons, Hoboken.
9. *Godišnji izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema za 2013. godinu* (2014) Narodna banka Srbije. Beograd.
10. James C. (1995) *When Do Banks Take Equity in Debt Restructuring*. Review of Financial Studies 8, str. 1209-1234.
11. Jostarndt Ph. (2007) *Financial Distress, Corporate Restructuring and Firm Survival: An Empirical Analysis of German Panel Data (Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung)*. GWV Verlag. Wiesbaden.
12. Laryea, T. (2010) *Approaches to Corporate Debt Restructuring in the Wake of Financial Crises*. IMF Staff Position Note SPN/10/02, IMF, Washington DC.
13. Lopez Lubian, F.J. (2014) *The Executive Guide to Corporate Restructuring*. Palgrave – Macmillan. New York.
14. Pomareleano, M. and Shaw, W. (eds.) (2005) *Corporate Restructuring – Lessons from Experience*. The World Bank. Washington DC.
15. Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2012. godini (2013) Agencija za privredne registre. Beograd.
16. Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2013. godini (2014) Agencija za privredne registre. Beograd.
17. Stein J. (1992) *Convertible Bonds as Backdoor Equity Financing*. Journal of Financial Economics, Vol. 11, str. 3-21.

18. Stošić I., Redžepagić S. i Erić D. (2012) *Unapređenje korporativnog upravljanja u preduzećima u državnom vlasništvu radi podizanja efikasnosti i efektivnosti poslovanja Srbije*. Poslovna ekonomija God. VI, 2012, No. 2. str. 33-48.
19. Stošić I., Redžepagić S. i Erić D. (2012) *Restructuring of Public Enterprises as Sources of Increasing Competitiveness in Serbia and South-Eastern Europe Region*. U: *Economic Inegration, Growth Prospects and Enlargement*. Redaktori V. Kandžija i A. Kumar, University of Rijeka Faculty of Economics, University of Ljubljana – Faculty of Economics, University of Antwerp – Jean Monnet Centre of Excellence, Institute Cedimes Paris i Cedimes Rijeka. str. 608-623.
20. Vygovskyy O. (2010) *Debt-to-Equity Conversion: New Opportunities for Restructuring of Joint Stock Companies in Ukraine* www.worldservicesgroup.com/publications.asp?action=article&artid=3199
21. „U Srbiji čak 3,7 mlrd EUR loših kredita - Banke više nisu spremne da rizikuju i kreditiraju slabije firme“, Danas, 11.01.2015.
22. „Objavljena nova lista najvećih poreskih dužnika“, Beta, 26.02.2015.
23. www.apr.rs
24. www.nbs.rs
25. www.smallbusinessnotes.com/business-finances/debt-restructuring-strategies.html#ixzz3UbgZv2zq

SUMMARY

ANALYSIS OF FINANCIAL RESTRUCTURING ALTERNATIVES OF ENTERPRISES IN SERBIAN ECONOMY

The main goal of this paper is analysis of alternatives of the financial restructuring of domestic companies. For many years, especially since 2008, due to stronger negative impact of the global crisis, the general economic situation in our country is becoming more difficult. This resulted in the reduced liquidity and the deterioration of the financial structure of many domestic companies. This research is based on the publicly available data whose analysis is diagnosed the current financial situation which facing domestic companies. We have identified some the basic characteristics, such as: the growth of illiquidity, high levels of debt, increase participation of non-performing loans (NPL), high level of financial uncertainty, and so on. A big proportion of debt in the overall financial structure reduces the possibility of taking new loans in order to finance current operations, and investment. Without significant domestic investment, there is no sustainable long-term growth and development. Therefore, at the national level we can't expect, at least not any time soon, faster economic recovery and much needed structural changes of the Serbian economy. In such circumstances it is necessary to look for new solutions and much more than now use some of the tools used in financial restructuring, particularly in the area of debt restructuring.

Key words: financial restructuring, corporate restructuring, debt restructuring, financial structure, non-performing loans (NPL)

POGLAVLJE 3

FINANSIRANJE KAO JEDNA OD KLJUČNIH PREPREKA RAZVOJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Isidora Beraha¹

Apstrakt

Problematično finansiranje predstavlja jednu od najvećih prepreka razvoju malih i srednjih preduzeća (MSP). Osnivanje preduzeća, širenje poslovnih aktivnosti, razvoj novih proizvoda i investicije u postrojenja, opremu i ljudske resurse determinisani su mogućnostima finansiranja iz povoljnih izvora. Otežano finansiranje MSP je posledica ograničenosti sopstvenih sredstava sa jedne strane i manje dostupnosti sredstava iz pozajmljenih izvora sa druge strane. Predmet istraživanja su izvori i problemi finansiranja MSP u Srbiji. Cilj rada je da se na osnovu rezultata terenskog istraživanja pod nazivom: "Finansiranje MSP u Srbiji" (koje je sprovedeno u okviru projekta "Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanje sa zahtevima EU) analiziraju ključni aspekti problematike finansiranja MSP u Srbiji i predlože moguća rešenja.

Ključne reči: mala i srednja preduzeća, finansiranje, rast i razvoj, sopstvena sredstva, pozajmljena sredstva.

UVOD

Opstanak, rast i razvoj malih i srednjih preduzeća (MSP) primarno je determinisan mogućnostima finansiranja, odnosno pribavljanja potrebnog kapitala iz povoljnih izvora. Ograničen pristup izvorima i visoki troškovi finansiranja predstavljaju možda najveći problem sa kojim se tokom svog životnog veka suočavaju MSPP. Pristup izvorima finansiranja može se definisati kao odsustvo cenovnih i necenovnih barijera u korišćenju finansijskih usluga². Nezavisno od veličine

¹ mr Isidora Beraha, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: isidora.beraha@ien.bg.ac.rs

² The IBRD/World Bank (2008) Finance for All?, Policies and Pitfalls in Expanding Access

preduzeća, dostupnost izvora finansiranja je ograničena zato što se u uslovima neizvesnosti učesnici na strani ponude finansijskih sredstava susreću sa određenim problemima pri čemu se pre svega misli na agencijski problem (principal – agent problem), asimetričnost informacija, negativnu kreditnu selekciju i institucionalne probleme (Beck, Demirguc-Kunt i Maksimović 2004, 2006, 2007).

Imajući u vidu doprinos MSP ekonomskom rastu, kreiranje okruženja koje je stimulatívno za njihovo osnivanje, rast i razvoj je prepoznato kao jedan od ključnih ciljeva ekonomskih politika razvijenih, a posebno zemalja u razvoju. Vlade zemalja mogu da imaju značajnu ulogu u pružanju podrške razvoju sektora MSP i obezbeđivanju pretpostavki za njihov nesmetan rast i razvoj. Jedno od možda najvažnijih područja delovanja odnosi se na unapređenje pristupa izvorima finansiranja. U Srbiji, problemi u finansiranju su najveća prepreka razvoju sektora MSP. Rezultati terenskog istraživanja o finansiranju MSP u Srbiji ukazali su na ključne aspekte ovog problema i poslužili kao informaciona osnova za predlaganje mogućih aktivnosti i mera vlade na njegovom ublažavanju.

SPECIFIČNI ASPEKTI FINANSIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Postoje brojni razlozi koji uslovljavaju da je dostupnost izvora finansiranja mnogo manja za MSP u odnosu na velika preduzeća. Za razliku od velikih preduzeća koja imaju pristup tržištu kapitala, većini MSP ono nije dostupno zbog čega neophodna sredstva moraju da pribavljaju iz drugih izvora, a pre svega iz kredita. Postojanje tzv. „finansijskog jaza“ za MSP znači da bi jedan značajan broj ovih preduzeća produktívno koristio finansijska sredstva kada bi im bila dostupna. Uprkos činjenici prema kojoj MSP ostvaruju značajno učešće u ukupnom broju privrednih subjekata, ukupnoj zaposlenosti i bruto dodatoj vrednosti u svim razvijenim, a sve izraženije i u zemljama u razvoju, pristup ovih preduzeća formalnim izvorima finansiranja je ograničen. Prema OECD (2006, str. 9), razloge tome treba tražiti u: 1) nedovoljno razvijenim tržištima finansijskih usluga u mnogim zemljama zbog čega je dostupnost finansijskih proizvoda i usluga ograničena; 2) odsustvu adekvatnih finansijskih mehanizama kao posledica propusta u regulatornom i pravnom okviru; 3) principal-agent problemu i asimetričnosti informacija koji uslovljavaju da učesnici na strani ponude finansijskih sredstava racionalno biraju da ograniče pristup određenim grupama potencijalnih zajmoprimaca.

Prema Beck (2007, str. 8), varijacije u stepenu dostupnosti izvora finansiranja za preduzeća različite veličine uslovljene su transakcionim troškovima i

informacionom asimetričnosti. Budući da su transakcioni, odnosno troškovi obrade zahteva, puštanja kredita i monitoringa fiksni, oni se izraženi po jedinici kredita smanjuju sa povećanjem njegovog iznosa. Ovi fiksni troškovi postoje na nivou pojedinačne transakcije, klijenta, institucije i finansijskog sistema. Obrada individualnog kreditnog zahteva implicira troškove koji su najvećim delom nezavisni od iznosa kredita. Troškovi održavanja odnosa sa klijentom tokom vremena i za različite finansijske proizvode samo delimično su u linearnoj zavisnosti od broja i iznosa transakcija sa klijentom. Na nivou finansijskih institucija, fiksni troškovi obuhvataju širok spektar troškova od onih koji su vezani za instaliranje računarskih programa do troškova pravne službe i oni su, takođe, delom nezavisni od broja klijenata i iznosa kredita. Fiksni troškovi, koji su u određenoj meri nezavisni od broja transakcija, klijenata i institucija u sistemu, mogu da postoje i na nivou finansijskog sistema i to u formi regulatornih troškova i troškova sistema naplate i poravnanja. Visoki transakcioni troškovi ne samo što povećavaju cenu kredita, već ovaj izvor pribavljanja kapitala čine nedostupnim za određene grupe korisnika.

Problem visokih transakcionih troškova posebno dolazi do izražaja kod finansiranja MSP. Rizičnost poslovnih poduhvata, odsustvo adekvatne knjigovodstvene evidencije, finansijskih izveštaja i biznis planova povećava troškove obrade i monitoringa. Za banke, kreditiranje MSP nije profitabilno zbog izraženog rizika povraćaja sredstava, visokih administrativnih troškova, problema obezbeđenja kredita i nepovoljnog kreditnog rejtinga ovih preduzeća (Erić et al. 2012). Finansiranje određenih kategorija MSP, kao što su izrazito mlada preduzeća koja po pravilu ne raspolažu adekvatnim kolateralima i preduzeća čiji poslovni poduhvati su potencijalno visoko profitabilni ali i rizični je dodatno otežano.

Finansiranje MSP je otežano i zbog rizika od neizvršenja obaveza koji se javlja kao posledica informacione asimetričnosti između učesnika na strani ponude i učesnika na strani tražnje za finansijskim sredstvima. Prema Beck (2007), situacija u kojoj zajmoprimac uvek raspolaže tačnijim, brojnijim i potpunijim informacijama o projektu koji je predmet zajma nego zajmodavac dovodi do principal-agent problema koji se manifestuje kroz negativnu selekciju i moralni hazard. Negativna selekcija se odnosi na poteškoće prilikom odabira kredita sa umerenim rizikom, odnosno predstavlja rizik da će se odobriti visoko rizičan kredit. Ovaj problem nastaje iz razloga što su rizičniji subjekti (oni koji ne mogu da servisiraju dug ali i oni koji svesno to ne žele) po pravilu skloniji da neophodan kapital pribave iz eksternih izvora. Više premije na rizik uslovljavaju negativnu selekciju budući da se sa njihovim rastom povećava i rizičnost zainteresovanih zajmoprimaca. Moralni hazard se odnosi na situaciju nakon odobravanja kredita i predstavlja rizik da će se

zajmoprimac angažovati u aktivnostima koje smanjuju mogućnosti servisiranja kredita. Kompenzacija rizika povećavanjem kamatne stope dovodi do negativne selekcije i moralnog hazarda. Više kamatne stope privlače rizičnije klijente, odnosno klijente sa rizičnijim projektima. U cilju ublažavanja problema informacione asimetrije, finansijske institucije prilikom selekcije koriste sredstava obezbeđenja, procene na osnovu informacija revizora, itd.

Prema OECD (2006, str. 27), dostupnost izvora finansiranja za MSPP determinisana je sledećim faktorima: 1) ukupan pravni, institucionalni i regulatorni okvir zemlje; 2) raspoloživost veština, znanja i informacija o mogućim izvorima finansiranja MSP; 3) odgovarajući miks finansijskih instrumenata i institucija koje su dostupne MSPP u razumnom vremenskom roku.

Kreditori nisu voljni da finansiraju MSP ukoliko pravni i regulatorni okvir percipiraju kao neizvestan što se ogleda u ograničenosti pouzdanih podataka o potencijalnim zajmoprimcima (nepostojanje kreditnih biroa i rejting agencija) i slaboj pravnoj zaštiti (problematično aktiviranje sredstava obezbeđenja, neefikasan stečajni postupak, nedovoljna zaštita prava svojine). U mnogim zemljama u razvoju, veliki broj MSP posluje u neformalnom delu ekonomije. Nezainteresovanost finansijskih institucija da obezbede sredstva za MSP, stroži propisi i više poreske stope negativno utiču na prelazak preduzeća iz neformalne u formalnu ekonomiju.

Preduzetnici uglavnom ne raspoložuju sa dovoljno znanja iz domena finansijskog menadžmenta zbog čega njihove finansijske odluke nisu uvek racionalne. Nedovoljna informisanost o mogućim izvorima pribavljanja potrebnog kapitala predstavlja značajnu prepreku finansiranju. Izbor adekvatnih izvora finansiranja za svaku privrednu organizaciju predstavlja jedno od posebno osetljivih pitanja budući da odluka o načinu na koji će preduzeće finansirati svakodnevno poslovanje, investicije, rast i razvoj ima strategijski karakter i utiče na čitav niz drugih, kako finansijskih, tako i poslovnih odluka (Erić et al. 2012). Nije redak slučaj da preduzetnici, vlasnici i menadžeri poseduju znanja i veštine iz oblasti u kojoj preduzeće posluje, ali nedovoljno poznaju različite aspekte upravljanja finansijama.

Sistem finansiranja MSP je efikasan ukoliko nudi čitav spektar finansijskih proizvoda koji su posebno prilagođeni specifičnim potrebama ovih preduzeća. U većini zemalja, MSP se najčešće finansiraju zaduživanjem kod komercijalnih banaka i drugih finansijskih institucija, a ređe putem fondova rizičnog kapitala. Finansiranje posredstvom fondova rizičnog kapitala je povoljnija alternativa od

zaduživanja kod banaka iz razloga što obaveze po osnovu kredita opterećuju novčani tok preduzeća tokom čitavog perioda otplate kredita, dok se dividende vlasnicima isplaćuju samo u slučaju da preduzeće posluje sa profitom. Takođe, rizični kapital ne zahteva sredstva obezbeđenja kao bankarski krediti. Preduslov racionalnih finansijskih odluka preduzeća jeste postojanje lepeze mogućih izvora finansiranja što u velikoj meri zavisi od stepena privredne razvijenosti i to posebno razvijenosti finansijskog sistema i finansijskih tržišta (Erić 2003). Isto koliko je ograničenost ponude banaka prepreka finansiranju MSP, toliko ni dominantno oslanjanje na ovaj izvor nije povoljna alternativa za preduzeće. Za opstanak, rast i razvoj MSP neophodno je povoljno poslovno okruženje u kojem postoji razvijen bankarski sistem ali i pristup nebankarskim finansijskim institucijama, dostupnost državnih razvojnih programa, intenzivnije oslanjanje na različite kategorije sopstvenih sredstava i razvoj alternativnih izvora finansiranja, a pre svega rizičnog kapitala i privatnih investicionih fondova.

Ograničenost mogućih izvora finansiranja za MSP je delimično posledica i pravne forme u kojoj se ova preduzeća najčešće osnivaju. Naime, određeni izvori iz kategorije sopstvenih sredstava, npr. prikupljanje kapitala emisijom običnih ili preferencijalnih akcija, jednostavno nisu dostupni za pravne forme kao što su preduzetničke radnje, društva sa ograničenom i neograničenom odgovornošću (Erić et al. 2012). Velika preduzeća u formi akcionarskih društava neophodna sredstva mogu da prikupljaju emisijom pomenutih ili drugih hartija od vrednosti, kao što su zapisi, obveznice i bondovi.

Izbor adekvatnog izvora finansiranja zavisi od više faktora, a pre svega od faze u životnom ciklusu preduzeća, ciljeva rasta i razvoja, finansijskog položaja, karaktera poslovnih aktivnosti i strukture ulaganja, stabilnosti novčanih tokova, odnosa menadžmenta prema riziku i dostupnosti pojedinih izvora pri čemu odluka treba da bude takva da obezbeđuje ostvarivanje optimalne strukture kapitala preduzeća.

Potrebe za kapitalom i dostupnost izvora finansiranja se menjaju u zavisnosti od faze u životnom ciklusu preduzeća. Prema konceptu životnog ciklusa, preduzeća tokom svog životnog veka prolaze kroz faze rađanja i detinjstva (start-up), mladosti i zrelosti (rasta i razvoja) i starenja i umiranja (opadanja i gašenja). U svakoj fazi rasta dešavaju se promene u karakteristikama preduzeća, a upravljanje tim promenama zahteva različite veštine, strukture i resurse (Erić et al. 2012, str. 28). MSPP svoj životni vek započinju u uslovima u kojima o njihovim finansijskim i drugim karakteristikama postoji vrlo malo informacija zbog čega je i raspoloživost različitih izvora finansiranja mala. Sa rastom i razvojem preduzeća povećava se i

broj dostupnih informacija o njima, što za rezultat ima diversifikaciju izvora finansiranja i pristup više formalnim finansijskim mehanizmima.

Za mala preduzeća je karakteristično da se u početnim fazama uglavnom oslanjaju na sopstvena sredstva, a korišćenje eksternih izvora finansiranja postaje relevantno u kasnijim fazama u kojima potrebe za kapitalom prevazilaze interne mogućnosti vlasnika. Finansiranje zaduživanjem kod banaka i drugih finansijskih institucija za MSP je problematično i skupo uvek, a posebno u početnim fazama razvoja kada preduzetnici sa jedne strane nastoje da održe finansijsku fleksibilnost zbog čega izbegavaju obavezu plaćanja anuiteta i visokih troškova, a sa druge strane komercijalne banke nisu voljne da kreditiraju preduzeća koja nemaju poslovnu istoriju i kod kojih je uspeh poslovnih poduhvata prilično neizvestan. Lična ušteđevina i pozajmice od porodice i prijatelja predstavljaju najvažniji izvor finansiranja u ranoj fazi, a zatim programi državne pomoći i podrške početnicima u biznisu. Sa rastom preduzeća iscrpljuju se sredstva vlasnika i javlja se potreba za pribavljanjem kapitala iz eksternih izvora. Zaduživanje kod banaka je skup izvor finansiranja, pa je za MSP mnogo prikladnije finansiranje putem faktoringa, lizinga i trgovačkih kredita. U fazi zrelosti, pored kredita komercijalnih banaka, MSP se oslanjaju i na sredstva od neraspoređene dobiti, a brzorastuća mala preduzeća kapital pribavljaju emisijom akcija.

Finansiranje iz povoljnih izvora dodatno je otežano za inovativna i MSP sa visokim potencijalom za rast iz razloga što se ona dovode u vezu sa visokim stopama rizika i neizvesnosti. Finansiranje ovih preduzeća je posebno problematično u početnoj fazi kada su sopstvena sredstva i pozajmice limitirani i uglavnom nisu dovoljni za realizaciju inovativnih poslovnih ideja, a „venture capital“ fondovi i korporacije nisu zainteresovani za finansiranje visoko rizičnih preduzeća i poduhvata. U ovakvim uslovima na značaju dobija obezbeđenje potrebnog kapitala posredstvom poslovnih anđela (business angels/angel investors). Međutim, pribavljanje kapitala posredstvom neformalnih investitora je vezano za brojne poteškoće koje su posledica problema informacione asimetrije između investitora i preduzeća, stepena rizika koji prati finansiranje inovativnih preduzeća i visokih troškova koje pribavljanje informacija ima za investitore. Sa daljim rastom i razvojem preduzeća povećava se broj dostupnih izvora i raste značaj pojedinih kategorija vlasničkog (equity) finansiranja, a pre svega finansiranja putem rizičnog kapitala (venture capital) i privatnih investicionih fondova (private equity funds).

Ograničen pristup povoljnim izvorima finansiranja se smatra jednom od najvažnijih odlika MSP. Oslanjanje na sopstvena sredstva je problematično zbog njihove ograničenosti i nemogućnosti da zadovolje rastuće potrebe za kapitalom

naročito u kasnijim fazama životnog ciklusa. Korišćenje pozajmljenih izvora takođe je mnogo teže za mala u poređenju sa velikim preduzećima, zbog niza faktora među kojima se izdvajaju: rizičnost poslovnih poduhvata, nepostojanje adekvatne kreditne istorije i sredstava obezbeđenja, informaciona asimetrija i problemi negativne selekcije i moralnog hazarda nedovoljno znanja o alternativama u finansiranju, odsustvo znanja i veština u pripremi biznis planova itd. Korišćenje alternativnih izvora, odnosno obezbeđivanje sredstava posredstvom fondova rizičnog kapitala, privatnih investicionih fondova i poslovnih anđela u principu je moguće samo za inovativna i brzorastuća MSP, dok je prikupljanje kapitala na berzi inicijalnom javnom ponudom akcija takođe problematično usled nedovoljne atraktivnosti ovih preduzeća za investitore (Erić et al. 2012).

PROBLEMI U FINANSIRANJU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Za MSP u Srbiji, obezbeđivanje kapitala iz povoljnih izvora predstavlja najveću prepreku osnivanju, rastu i razvoju. U osnovi ovog problema nalaze se brojni faktori i na strani ponude i na strani tražnje za finansijskim sredstvima koji su međusobno povezani i uslovljeni sveukupnim poslovnim, pravnim i institucionalnim okruženjem. Prema USAID (2012, str. 11), ograničenja na strani ponude podrazumevaju: 1) neefikasan izvršni postupak; 2) visoki troškovi finansiranja; 3) regulatorne smetnje; 4) niska prikladnost proizvoda; 5) malo alternativnih izvora finansiranja; i 6) slabost službi koje pružaju podršku. Pod ograničenjima na strani preduzeća se misli na: 1) ograničenja likvidnosti; 2) neprikladna sredstva obezbeđenja; 3) stavovi zajmoprimca i nesklonost ka riziku; 4) slabi kapaciteti za predstavljanje preduzeća; i 5) slaba pregovaračka pozicija MSP.

Postojanje zdravog i dinamičnog sektora MSP u značajnoj meri je determinisano karakteristikama poslovnog, pravnog i regulatornog okruženja. Zbog svoje veličine, ova preduzeća raspolazu ograničenim resursima i u pogledu kapitala i u pogledu ljudskih resursa zbog čega su osetljivija i teže podnose visoke poreske i administrativne namete. Postojanje bilo kakve neperfektnosti na tržištu a priori favorizuje velika preduzeća što u uslovima odsustva adekvatnih podsticaja i poreskih olakšica dodatno utiče na nepovoljniji položaj MSP (Erić et al. 2012, str. 26). Jednostavnost i transparentnost procedura, potrebno vreme i visina troškova registracije preduzeća, administracija i vođenje poslovnih knjiga, poreska politika, stepen korupcije, razvijenost neformalne i sive ekonomije, pristup izvorima finansiranja, zaštita intelektualne svojine samo su neke od karakteristika regulatornog okvira koje utiču na stepen u kojem će MSP biti u mogućnosti da

iskoriste svoje pune potencijale. Prema istraživanju Centra za razvoj preduzetničkog društva³, najproblematičnije oblasti regulatornog okruženja u Srbiji obuhvataju: radnopravni odnosi i socijalno osiguranje; porezi i javne dažbine, carinski postupak i procedure; pristup finansiranju i izdavanje građevinskih dozvola.

U cilju potpunijeg sagledavanja problema finansiranja MSP i obezbeđivanja osnove za predlaganje smernica za unapređenje pristupa izvorima finansiranja, korišćeni su rezultati terenskog istraživanja koje su 2012. godine zajednički realizovali Institut ekonomskih nauka i Privredna komora Srbije. Istraživanje pod nazivom: „Finansiranje MSP u Srbiji“⁴, je sastavljeno iz dva dela. Prvi deo je obuhvatio anketiranje preko 600 MSP i preduzetnika sa teritorije Republike Srbije. Anketni upitnik je sadržao 18 pitanja kojim su obuhvaćeni svi ključni aspekti finansiranja MSP. Drugi deo istraživanja se odnosio na domaće poslovne banke. Anketirano je 10 najvećih poslovnih banaka odabranih po kriterijumu tržišnog učešća, a upitnik je sadržao 10 pitanja u vezi sa ključnim problemima prilikom kreditiranja MSP.

Rezultati istraživanja su pokazali da finansiranje predstavlja jedan od najosetljivijih aspekata poslovanja MSP u Srbiji. Ne samo što je pristup ovih preduzeća izvorima finansiranja po pravilu ograničen, već MSP u Srbiji nemaju dovoljno neophodnog znanja i veština kako bi u postojećim okolnostima donosili racionalne finansijske odluke. Iako se sa konstatacijom da je finansijski menadžment značajan preduslov ostvarivanja profita u potpunosti složilo 29% anketiranih MSP (uglavnom se složilo 39%, delimično se složilo 17%, dok se 10% uglavnom nije složilo i 5% se uopšte nije složilo), opšti je utisak da se finansijske odluke u domaćim MSP donose uglavnom spontano i da im ne prethodi ozbiljna analiza. Nije realno očekivati da će izbor izvora finansiranja obezbeđivati optimalnu strukturu kapitala preduzeća kada 25% ispitanika uopšte ne poznaje koncept troškova kapitala (8% uglavnom ne poznaje, 28% je ponešto čulo, 27% je uglavnom čulo, 12% je u potpunosti upoznato), kao i da čak 68% anketiranih preduzeća ne zna koliko iznose prosečni troškovi kapitala u finansiranju njihovih preduzeća. Cena svakog pojedinačnog izvora finansiranja za preduzeće predstavlja trošak. U uslovima ograničenih resursa u kojima po pravilu svoje poslovne aktivnosti obavljaju MSP, finansiranje

³ Centar za razvoj preduzetničkog društva (2008) Analiza regulatornih prepreka za razvoj malih i srednjih preduzeća u Srbiji, Beograd.

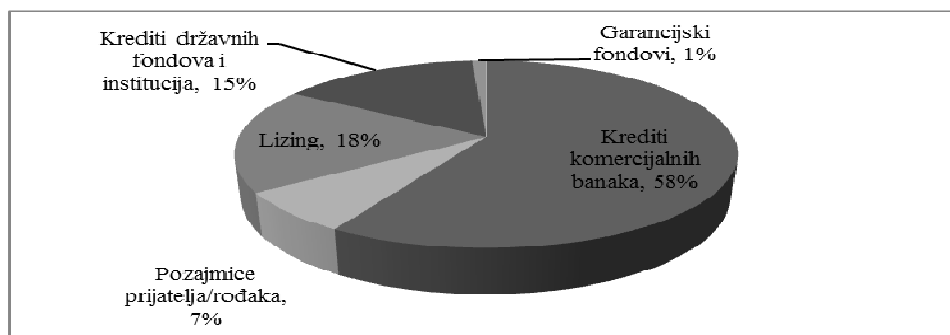
⁴ Erić et al. (2012) Finansiranje MSP u Srbiji, Institut ekonomskih nauka, Privredna komora Srbije, Beograd

treba da bude takvo da omogući ostvarivanje optimalne strukture kapitala, odnosno strukture pri kojoj su troškovi kapitala najniži.

Prema rezultatima istraživanja, MSP u Srbiji za finansiranje poslovanja dominantno koriste sopstvena sredstva među kojima su najzastupljenija sredstva samih vlasnika i njihovih porodica u ranim fazama i sredstva generisana tokom životnog veka preduzeća. Budući da su sopstvena sredstva po pravilu ograničena i da sa rastom i razvojem uglavnom ne mogu da zadovolje potrebe preduzeća za kapitalom, oslanjanje na ovaj izvor finansiranja u značajnoj meri ograničava intenzivniji rast i razvoj, investicije, aktivnosti istraživanja i razvoja i sl. Naime, ukoliko 50% anketiranih domaćih MSP investicije finansira iz sopstvenih izvora postaje jasno koliko su mogućnosti za veću investicionu aktivnost ograničene i koliko je neophodna diversifikacija lepeze izvora finansiranja.

Kada je reč o pozajmljenim izvorima finansiranja, MSP su na raspolaganju: pozajmice od porodice i prijatelja, odložene obaveze prema dobavljačima kao krakoročni izvor finansiranja, mikro krediti, krediti komercijalnih banaka, lizing, krediti državnih organa kroz različite razvojne programe, međunarodni programi finansijske podrške sektoru MSP, emisija hartija od vrednosti instrumenata duga (komercijalni zapisi, obveznice i sl.) MSP u Srbiji najviše koriste kredite komercijalnih banaka, zatim lizing, kredite državnih fondova i institucija, pozajmice rođaka i prijatelja i garancijske fondove.

Grafikon 1. Distribucija odgovora na pitanje: „Od pozajmljenih (eksternih) izvora za finansiranje poslovanja najčešće koristim?“



Izvor: Prema rezultatima istraživanja „Finansiranje MSP u Srbiji“, Institut ekonomskih nauka, Privredna komora Srbije, 2012.

Dominantno oslanjanje na kredite komercijalnih banaka je problematično iz dva razloga. Prvo, u pitanju je ograničen i skup izvor finansiranja. Drugo, korišćenje

ovog izvora je uvek povezano sa većim brojem problema. Prema rezultatima istraživanja, 45% anketiranih MSP u Srbiji je kao najveći problem navelo visoke kamate, 26% je navelo sredstva obezbeđenja, 11% visoke bankarske troškove, 9% spore i duge procedure obrade zahteva i odobravanja kredita, 7% limitiran iznos kredita, 2% nedovoljnu informisanost. Visina kamatne stope na kredite za MSP u Srbiji u proseku se kreće u intervalu od 10-12% godišnje na kredite odobrene u Eurima i preko 25% na dinarske kredite (Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji, 2010, 2011). Ograničenost sredstava iz ovir izvora je posledica nekoliko faktora. Pre svega, banke nisu preterano zainteresovane za finansiranje MSP zbog visokog rizika, nepostojanja kreditne istorije, visokih troškova obrade zahteva, problematičnih sredstava obezbeđenja itd. Rezultati ankete su pokazali da su najveći problemi komercijalnih banaka u Srbiji prilikom kreditiranja sektora MSP: prezaduženost klijenata (37%), rizičnost plasmana (23%), nedovoljno efikasan sistem naplate potraživanja i neadekvatna sredstva obezbeđenja (13%), nedovoljna informisanost klijenata (7%), česte promene delatnosti MSP (3%) i nedovoljna edukovanost klijenata (3%). Drugo, u uslovima postojeće mikroekonomske i finansijske situacije u Srbiji, dugoročni izvori sredstava za banke su ograničeni. Takođe, visok nivo stope obaveznih rezervi smanjuje kreditni potencijal banaka i čini kredite skupim. Četvrto, visoke kamatne stope na državne hartije od vrednosti privlače banke da investiraju u njih radije nego u MSP koja su uvek povezana sa visokim stopama rizika. Intenzitet aktivnosti kreditiranja MSP u Srbiji može se sagledati na osnovu učešća kredita koje su banke odobrile ovim preduzećima u ukupnom broju odobrenih kredita (krediti privredi, stanovništvu ostalim sektorima). Prema rezultatima istraživanja, u 36% banaka učešće kredita odobrenih MSP je u intervalu 10-25%, odnosno 25-50% od ukupnog broja odobrenih kredita. U 18% banaka, ovo učešće je u intervalu 5-10%, a samo u 9% ono je iznad 50%. Od ukupnog broja primljenih zahteva, procenat odbijenih kredita u 50% anketiranih banaka je u intervalu 5-10%, u 30% u intervalu 10-25%, a u 20% banaka ovaj procenat iznosi 5%.

Komercijalne banke u Srbiji u ponudi za MSP imaju veliki broj različitih proizvoda, a najveće interesovanje vlada za kredite za obrtna sredstva (42%), kredite za likvidnost (33%), dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu (13%) i kredite za osnovna sredstva (8%). Pored pomenutih ovim preduzećima su dostupni i krediti za kupovinu, odnosno izgradnju poslovnog prostora ili nabavku opreme, finansiranje kupovine akcija, spajanja i pripajanja kompanija, dugoročni krediti za trajna obrtna sredstva, revolving linije, revolving krediti, krediti sa depozitom, krediti Evropske investicione banke, krediti iz kreditnih linija stranih vlada i međunarodnih finansijskih institucija.

U Srbiji u dovoljnoj meri nisu razvijeni alternativni izvori kao što su rizični kapital, privatni investicioni fondovi i poslovni anđeli, što dodatno doprinosi ograničenosti mogućnosti za finansiranje MSP. Evidentna je nerazvijenost finansijskog sistema i regulatorno okruženje koje nije stimulatívno za investitore sa jedne strane i nedovoljna upoznatost MSP sa alternativnim izvorima sa druge strane. Naime, preko 90% anketiranih MSP je navelo da uopšte ili u dovoljnoj meri nije poznato sa konceptima rizičnog kapitala i private equity finansiranja, a 39% uopšte ne poznaje koncept poslovnih anđela. Mikrokreditiranje, kao poseban oblik obezbeđivanja finansijskih sredstava za pokretanje biznisa i ekonomsko osamostaljivanje za one kategorije stanovništva koje nemaju pristup formalnim izvorima kao što je stanovništvo sa nižim prihodima, u Srbiji je takođe nerazvijeno. Iako je ovaj vid finansiranja preduzetnika sve popularniji u razvijenim zemljama, u Srbiji postoji svega nekoliko mikrokreditnih organizacija koje zbog zakonskim ograničenja svoje aktivnosti obavljaju uz pomoć banaka. Domaća MSP su nedovoljno poznata sa pojmom mikrokreditiranja, njih čak 36% uopšte nije upoznato, a 20% uglavnom nije upoznato sa ovim konceptom.

Razvojni nacionalni programi podrške finansiranju MSP su značajan izvor neophodnog kapitala za ovaj sektor, ali i važan instrument jačanja konkurencije i podsticanja razvoja privrede uopšte. U Srbiji u uslovima nedovoljno razvijenog bankarskog sistema, izraženog nepoverenja u finansijske institucije, visokog nivoa sive ekonomije, monopola velikih preduzeća i nedovoljno razvijene svesti i regulatornog okvira za razvoj privatnog biznisa, finansijska i nefinansijska pomoć države razvoju preduzetničke aktivnosti dobija na značaju (Erić et al. 2012, str, 149). Jedan od većih problema domaćih MSP u pogledu korišćenja nacionalnih programa jeste nedovoljno razvijena svest o ovom izvoru finansiranja i duge i komplikovane procedure podnošenja neophodne dokumentacije. Pored nacionalnih programa, MSP u Srbiji mogu da konkurišu i za učešće u međunarodnim programima i to u 7. okvirnom programu za istraživanje i razvoj, Okvirnom programu za konkurentnost i inovacije, programu Eureka, programima Evropske investicione banke, Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj itd. Stepén informisanosti domaćih preduzeća o mogućnostima pribavljanja sredstava posredstvom pomenutih programa je izuzetno nizak.

PREPORUKE ZA UNAPREĐENJE PRISTUPA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA IZVORIMA FINANSIRANJA U SRBIJI

Unapređenje pristupa izvorima finansiranja podrazumeva povećanje stepena dostupnosti finansijskih usluga svim korisnicima po fer ceni. Problematika

ograničenog pristupa izvorima finansiranja za MSPP je posebno osetljiva imajući u vidu ulogu i značaj ovih preduzeća za rast i razvoj nacionalnih ekonomija. Specifične karakteristike MSP, koje su posledica pre svega njihove veličine, fleksibilnosti, sklonosti ka rizičnim i inovativnim poslovnim poduhvatima, uslovljavaju da su i potrebe ovih preduzeća za kapitalom drugačije od potreba velikih poslovnih sistema. Unapređenje dostupnosti izvora finansiranja za sektor MSPP zahteva sistematske napore države na nekoliko ključnih područja delovanja.

Pre svega, u cilju kreiranja okruženja koje je stimulatивно za osnivanje i razvoj ovih preduzeća, neophodno je unapređenje ukupnog institucionalnog, pravnog i regulatornog ambijenta. U pitanju je dugoročan cilj koji podrazumeva napore vlade na sprovođenju reforme institucionalnog okruženja, obezbeđivanju regulatornog okvira i jačanju konkurencije. Unapređenja su neophodna u mnogim oblastima kao npr. u pogledu zakona koji se odnose na zemljište, povraćaj kolaterala i izvršenje garancija, stečaj itd., zatim unapređenja u domenu funkcionisanja pravosuđa i uspostavljanje odgovarajućeg pravnog okvira, poreske politike, primene računovodstvenih standarda, kreditnih registra, itd. Razvijene zemlje su ostvarile značajan napredak na ovom polju, a njihova pozitivna iskustva i primeri dobre prakse trebalo bi da pomognu Srbiji da efikasnije i brže stvori pretpostavke za razvoj sektora MSP.

Drugo područje delovanja trebalo bi da se odnosi na unapređenje znanja preduzetnika, vlasnika i menadžera MSP iz oblasti finansijskog menadžmenta. Kroz različite programe edukacije, posredstvom regionalnih agencija i privrednih komora, vlada treba da pomogne sektoru MSP da i u uslovima ograničene dostupnosti izvora finansiranja donosi racionalne finansijske odluke. Rezultati sprovedenog istraživanja nedvosmisleno ukazuju da se jedan od ključnih problema domaćih MSP odnosi upravo na nepoznavanje osnovnih koncepata upravljanja finansijama i nedovoljnu informisanost o mogućim alternativama u finansiranju. Ne samo što preduzetnici i menadžeri ne znaju koje alternative su im na raspolaganju, već nedovoljno znaju i o njihovim potencijalnim efektima na strukturu kapitala preduzeća.

Treće, neophodno je aktiviranje države u premošćavanju problema informacione asimetrije između MSP i zajmodavaca. MSP treba da unaprede transparentnost poslovanja, veštine prezentovanja investicionih projekata, izrade biznis planova i zadovoljenja tehničkih zahteva banaka ili investitora. Sa druge strane, veća primena informacionih tehnologija i različitih tehnika kao npr. bodovanje kredita može da pomogne zajmodavcima da smanje transakcione troškove, odnosno brže, jeftinije i sa većom sigurnošću analiziraju potencijalne zajmoprimce, efikasnije

upravljaju rizikom i vrše adekvatnu selekciju. Prema Ganbold (2008, str. 16) , jedan od mogućih načina smanjivanja jaza koji postoji između ponude i tražnje za finansijskim sredstvima podrazumeva upotrebu inovativnih metodologija kreditiranja koje uključuju: 1) analizu kreditnih zahteva sa fokusom na sposobnost potencijalnog zajmoprimca da servisira svoje obaveze (novčani tok), a manje na sredstva obezbeđenja; 2) podsticaje kreditnim referentima za održavanje visokog kvaliteta portfolia; 3) uvođenje odgovarajućih mehanizama odlučivanja i kontrole koji se zasnivaju na upravljačkim informacionim sistemima i informacionim tehnologijama, a pružaju podršku upravljanju kreditnim portfoliom; i 4) obezbeđivanje većih iznosa kredita i dužih perioda otplate za preduzeća sa dobrim poslovnim performansama.

Četvrto područje delovanja trebalo bi da se odnosi na jačanje uloge nebankarskih finansijskih institucija i finansijskog tržišta. Unapređenje institucionalnog okvira i poslovne klime i podsticanje javno-privatnog partnerstva treba da omogući privlačenje investicija i fondova rizičnog kapitala. Uspostavljanjem adekvatnog pravnog okvira za poslovanje mikrokreditnih institucija stvorile bi se pretpostavke za razvoj sektora mikrofinansiranja. Programima obuke ostvario bi se napredak u domenu tehničke osposobljenosti srpskih MSP za korišćenje alternativnih izvora finansiranja.

ZAKLJUČAK

Problematika finansiranja je posebno osetljivo pitanje budući da ograničen pristup izvorima finansiranja predstavlja najveću prepreku razvoju MSP. Specifična priroda MSP uslovljava da je za njih pribavljanje kapitala mnogo teže nego za velika preduzeća. Otežano finansiranje ovih preduzeća je posledica ograničenosti sopstvenih sredstava sa jedne strane i manje dostupnosti sredstava iz pozajmljenih izvora sa druge strane. U Srbiji, na dostupnost izvora finansiranja MSP utiču brojni faktori i na strani ponude i na strani tražnje za finansijskim sredstvima, kao i ukupno institucionalno, pravno i poslovno okruženje u kojem ova preduzeća posluju.

Rezultati istraživanja omogućili su sagledavanje specifičnih problema u finansiranju MSP u Srbiji, među kojima se posebno ističu dominantno oslanjanje na sopstvena sredstva, nedovoljna upoznatost na konceptom finansijskog menadžmenta i sa dostupnim alternativama, njihovim prednostima i nedostacima, poteškoće prilikom zaduživanja kod komercijalnih banaka itd. Polazeći od identifikovanih problema, intervencija države neophodna je u domenu

unapređenja institucionalnog, pravnog i regulatornog okvira, edukacije preduzetnika i menadžera iz oblasti upravljanja finansijama, povećanja stepena informisanosti MSP o mogućim alternativama u finansiranju, kao i razvoju alternativnih izvora.

LITERATURA

1. Beck, T. (2007), *Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions*, World Bank.
2. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Maksimovic, V. (2004) „Bank Competition and Access to Finance: International Evidence”, *Journal of Money, Credit and Banking*, N°36 .
3. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Maksimovic, V. (2006) „The Influence of Financial and Legal Institutions and Firm size”, *Journal of Banking and Finance* , N° 30.
4. Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Martinez Peria, M.S. (2007), *Barriers to SME Lending around the World*, World Bank Mimeo.
5. Centar za razvoj preduzetničkog društva (2008) *Analiza regulatornih prepreka za razvoj malih i srednjih preduzeća u Srbiji*, Beograd.
6. Erić, D. (2003), *Finansijska tržišta i instrumenti*, 2. Izdanje, Čigoja štampa, Beograd.
7. Erić, D., Beraha, I., Đuričin, S., Kecman, N., Jakišić, B. (2012), *Finansiranje MSP u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka, Provredna komora Srbije.
8. Ganbold, B. (2008), *Improving Access to Finance for SME: International Good Experiences and Lessons from Mongolia*, IDE-JETRO, N° 438, Japan.
9. Grupa autora (2007, 2010), *Stanje, potrebe i problemi preduzetnika u Srbiji*, Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, Beograd.
10. OECD (2006), *The SME Financing Gap*, Volume I, Theory and Evidence.
11. The IBRD/World Bank (2008), *Finance for All?, Policies and Pitfalls in Expanding Access*
12. USAID-Srbija (2012), *Finansiranje rasta malih i srednjih preduzeća*, Knjiga preporuka namenjenih Vladi Republike Srbije.

SUMMARY

FINANCING AS ONE OF THE KEY OBSTACLES FOR SMEs DEVELOPMENT

Limited access to financing is one of the key obstacles to the development of small and medium-sized enterprises (SME). Establishment, expansion of business activities, new product development and investment in plant, equipment and human resources are determined by the possibilities of financing from favorable sources. Difficulties in SME financing are due to limited access to both equity and debt financing. This paper discusses the sources and challenges of SME financing in Serbia. The aim of the paper is to analyze the key aspects of SME financing in Serbia and propose possible solutions based on the results of the field research entitled: "Financing SMEs in Serbia" (carried out as part of the project: Challenges and prospects of structural changes in Serbia: strategic directions of economic development and harmonization with EU requirements).

Key words: small and medium-sized enterprises, financing, growth and development, equity funds, debt financing.

POGLAVLJE 4

ANALIZA SEKTORA PROIZVODNJE ENERGIJE IZ OBNOVLJIVIH IZVORA U SRBIJI

Mirjana Golušin¹

Apstrakt

Proizvodnja energije iz obnovljivih izvora u Srbiji je u početnoj fazi, te je stoga osnovni cilj ovog rada da ukaže na osnovne pretpostavke, potencijale i institucionalni okvir koji je potreban za dalji razvoj ove delatnosti u Srbiji. Do nedavno, proizvodnja i potrošnja energije u Srbiji je bila socijalna kategorija, ali prelazak na tržišnu ekonomiju, zajedno sa činjenicom da je Srbija prihvatila Kjoto protokol, proizvodnja energije iz obnovljivih izvora postaje kompetitivna i obavezna aktivnost. Istraživanje pokazuje da su trenutni potencijali za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora u Srbiji povoljni. Osim toga, rad prikazuje pregled postojeće institucionalne infrastrukture u sektoru energetike u Srbiji, kao i kratak pregled odgovarajućih pravnih dokumenata. Istraživanje koje je sprovedeno do sada pokazuje da su postojeći potencijali u Srbiji nedovoljno poznati, te stoga autori daju kratak pregled koristan za potencijalne strane investitore u ovom sektoru, te daju smernice za buduće investiranje. Razmatranjem postojeće know-how osnove i potencijala za proizvodnju energije, energija iz geotermalnih izvora i energije iz biomase su definisani kao prioritetni izvori obnovljive energije. Proizvodnja energije iz ostalih izvora je takodje moguća, ali zahteva značajnija investiciona ulaganja iz inostranstva. Kao konačni zaključak, rad ukazuje na potpuno neiskorišćene potencijale za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora, zajedno sa institucionalnim okvirom, što predstavlja odličnu osnovu za razmatranje od strane inostranih investitora.

Ključne reči: energetski sektor, institucije, projekti

¹ Prof. dr Mirjana Golušin, vanredni profesor, Univerzitet EDUCONS, Sremska Kamenica, Srbija, email: mirjanagolusin@sbb.rs

ENERGETSKI SEKTOR SRBIJE

Razvoj energetskog sektora je prioritet procesa razvoja savremene srpske ekonomije [1]. Republika Srbija nastoji da uskladi svoj razvoj sa osnovnim pretpostavkama održivog razvoja, te na osnovu toga, razvoju sektora energetike se prilazi sa posebnom pažnjom, jer se očekuje da on ima veoma veliki ekonomski potencijal, ali i potencijalno štetan uticaj na zaštitu i kvalitet životne sredine [2]. Strategija razvoja proizvodnje energije u Srbiji uključuje primarno početnu analizu postojećih uslova u energetskom sektoru i pratećim institucijama. Srbija je zemlja koja je potpisala Kjoto protokol, usvojeni su adekvatni zakonski propisi – Zakon o energetici i Strategija održivog razvoja, na osnovu čega se može reći da u Srbiji postoje osnovni pravni preduslovi za obavljanje poslovnih aktivnosti.

U nastojanju da se prikaže sažet pregled atraktivnosti investiranja u proizvodnju energije iz obnovljivih izvora, u radu će biti prikazane sledeće celine:

- Kratak opis i uloga institucija oblasti energetike u Srbiji;
- Struktura sektora obnovljive energije u Srbiji;
- Postojeća organizacija sektora i
- Investicioni programi, projekti i strane direktne investicije.

Dati elementi i opis sektora obnovljive energije će obezbediti mogućnost da se razmotri i opravda investiranje u ove aktivnosti u Srbiji.

POSTOJEĆI INSTITUCIONALNI OKVIR

Proizvodnja energije iz obnovljivih izvora u Srbiji je u početnoj fazi, te je zbog toga neophodno da se u samom početku pripremi adekvatni pristup, što pre svega uključuje strategijsko planiranje zasnovano na teorijskim znanjima i praktičnim preporukama [3]. U Srbiji postoji nekoliko institucija koje su, na direktan ili indirektan način, uključene u proces definisanja uslova i kreiranje poslovnog okruženja za potencijalne investitore u sektoru energetike. U većini slučajeva, organizacija, nadležnosti i aktivnosti navedenih ustanova su u skladu sa srodnim institucijama koje postoje u razvijenim zemljama.

1. *Ministarstvo za energetiku* je odgovorno za stvaranje pravnih uslova, odobravanje tarifnih sistema, odobravanje licenci, osiguranje sigurnosti snabdevanja, kao i za krizni menadžment u sektoru energetike i rudarstva. Ovo Ministarstvo je odgovorno za izdavanje energetskih dozvola (preko 1 MW). U okviru Ministarstva postoji Departman za obnovljivu energiju, koje je odgovorno

za bio-goriva (biomasa, razgradivi otpad i biogas), male hidroelektrane, solarnu energiju, energiju vetra i geotermalnu energiju.

2. *Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine* je odgovorno za stvaranje pravnih preduslova iz oblasti životne sredine, i to preko procene kvaliteta životne sredine, određivanje pravila za održivo korišćenje prirodnih resursa i dobara i slično. Ovo Ministarstvo je razvilo sopstveni centar za Clean Development Mechanism inicijative, te zajedno sa Ministarstvom za energetiku radi na realizaciji Kjoto protokola u Srbiji.

3. *Ministarstvo nauke* je odgovorno za unapređivanje znanja iz oblasti obnovljivih izvora energije na svim nivoima obrazovanja, kao i za unapređivanje znanja i promociju i uvođenje inovativnih tehnologija u sektor poslovanja.

4. *Agencija za energetiku* je odgovorna za određivanje metodologije za formiranje cena, određivanje tarifnih sistema, određivanje kriterijuma i metoda za prilagođavanje mreže, izdavanje i oduzimanje licenci i vođenje registra izdatih licenci, odobravanje tržišnih pravila, odlučivanje u slučajevima žalbi, kao i za određivanje ispunjavanja uslova za dobijanje statusa privilegovanog proizvođača.

5. *Agencija za energetske efikasnosti* je odgovorna za utvrđivanje inicijativnih mera, stimulaciju racionalne i efikasne upotrebe energije, kao i za impelmentaciju eksploatacije obnovljivih izvora energije. Osim toga, Agencija donosi kriterijume za procenu energetske efikasnosti opreme. Aktivnosti Agencije uključuju i nadzor, edukaciju i promociju energetske efikasnosti.

6. *Regionalni centri za energetske efikasnosti* su ustanovljeni nakon stvaranja Agencije za energetske efikasnosti, što je sponzorirano od strane Vlade Norveške. Osnovna uloga centara je finansijska i tehnička podrška, implementacija energetske politike u sferi energetske efikasnosti, korišćenja energije iz obnovljivih izvora i zaštita životne sredine. U Srbiji trenutno postoji pet regionalnih centara za energetske efikasnosti.

7. *Sekretarijat za energetiku i mineralne sirovine AP Vojvodine* je odgovorno za nadzor i sprovođenje aktivnosti iz domena energetike na teritoriji AP Vojvodine – istraživanje, razvoj, unapređenje energetske efikasnosti, proizvodnja energije iz obnovljivih izvora.

8. *Regionalni i opštinski fondovi za zaštitu životne sredine* su osnovani na osnovu Zakona o zaštiti životne sredine, koji je deo regulatornog okvira za istraživanje potencijala energije iz obnovljivih izvora.

U maju 2005. godine doneta je *Strategija razvoja energetskog sektora do 2015 godine*. Ova Strategija ukazuje na sadašnje i buduće probleme sa kojima se susreće energetski sektor (emisije gasova staklene bašte, energetska efikasnost, nezavisan i fleksibilan energetski system, sa većim udelom energije iz obnovljivih izvora i decentralizovanom proizvodnjom električne energije), identifikuje prioritetne programe razvoja koji mogu da doprinesu razvoju energetskog sektora, kao i ekonomskom razvoju zemlje u celini na putu EU integracija.

Strategija ima za cilj da udeo proizvodnje energije iz obnovljivih izvora u Srbiji poraste sa 1.5 % (2006) na 4.5 % (2010), kao i smanjenje sveukupne potrošnje energije za 20% do 2020. godine. Srbija oko 40% električne energije dobija korišćenjem hidro-potencijala. Pošto navedeni hidro-potencijali spadaju u velika postrojenja (preko 10 MW), ne smatraju se proizvođačima energije iz obnovljivih izvora, iako, po svojoj suštini, oni to jesu. Naime, za sada ne postoji opšte prihvaćeni međunarodni konsenzus o kategorizaciji po veličini, ali se, po preporuci *International Energy Agency*, male hidrocentrale, kapaciteta do 10 MW, smatraju proizvođačima obnovljive energije, te kao takve mogu ući u statistički podatak i smatraju se povlašćenim proizvođačima energije. Trenutno ne postoji statistički značajna proizvodnja energije iz malih hidrocentrala u Srbiji, tako da je % energije iz obnovljivih izvora zasnovan isključivo na proizvodnji solarne energije, energije vetra, biomase i geotermalne energije. (Izvor: http://ec.europa.eu/research/energy/eu/index_en.cfm?pg=research-hydropower)

Godine 2007, usvojen je *Akcioni plan*, sa ciljem implementacije *Strategije razvoja energetskog sektora do 2015. godine*. Akcioni plan je usvojen za period od 2007. do 2012. godine. Zajedno sa tehnološkom modernizacijom i porastom energetske efikasnosti, proizvodnja energije iz obnovljivih izvora je jedan od prioriteta. Srbija, kao zemlja potpisnica Kjoto protokola, preuzela je odgovornost da poveća udeo energije iz obnovljivih izvora sa sadašnjih 1% na 20% do 2012. godine, te u tom smislu, *Strategija razvoja energetskog sektora do 2015. godine* je donela set mera, aktivnosti, pravni okvir, definisala subvencije i status proizvođača energije iz obnovljivih izvora.

Zakon o energetici Republike Srbije (2004) prepoznaje kategoriju privilegovanog proizvođača za električnu i/ili toplotnu energiju. U skladu sa navedenim Zakonom,

privilegovani proizvođač električne i/ili toplotne energije ima pravo na subvencije, smanjenje poreskih stopa i poreskih obaveza, kao i na druge mehanizme podrške.

POTENCIJALI PROIZVODNJE ENERGIJE IZ OBNOVLJIVIH IZVORA

Sektor proizvodnje energije iz obnovljivih izvora u Srbiji je u procesu ustanovljavanja. Korišćenje obnovljivih izvora energije je trenutno ograničeno na hidroenergiju i nekomercijalnu upotrebu biomase i geotermalne energije. Hidroenergija je jedina obnovljiva energija koja se koristi za dobijanje električne energije koja je registrovana i prati se od strane srpskog energetskeg bilansa.

U skladu sa dostupnim podacima, ukupni potencijal obnovljivih izvora energije u Srbiji (koji posmatra samo mala hidro postrojenja, snage do 10 MW) je procenjen na 3,38 miliona tona ekvivalentne nafte (1 toe = 11,64 MWh). Potencijal obnovljive energije u Srbiji može da pokrije polovinu sopstvenih potreba za primarnom energijom. Korišćenje ovog potencijala je trenutno oko 18%, što je uglavnom bazirano skoro na proizvodnji električne energije iz velikih hidrocentrala.

Ukoliko se izuzme činjenica da proizvodnja energije iz domaćih hidro potencijala, zbog njihove veličine, ne spada u proizvodnju energije iz obnovljivih izvora, može se reći da se energija iz ostalih potencijala nedovoljno koristi. U cilju unapređivanja celokupne situacije, nadležne institucije Srbije su preduzele čitav set mera i aktivnosti kako bi se povećala proizvodnja energije iz obnovljivih izvora, što je bazirano na domaćim i stranim investicijama. Srbija ima sve povoljne predulsove za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora, ali jasna je činjenica da se favorizuje upotreba geotermalnih izvora, vetra i biomase.

Procene govore da je potencijal **biomase** oko 2.4 miliona tona godišnje (62.7% od ukupnog potencijala obnovljive energije). Oko 1 milion tona ekvivalentne nafte je poreklom šumska biomasa (otpaci nastali u primarnoj i/ili sekundarnoj preradi drveta), dok nešto više od 1.4 miliona tona je biomasa poljoprivrednog porekla (ostaci iz poljoprivrede i sa farmi, uključujući tečni otpad iz stočarstva).

Pošto ima 55% teritorije kao obradivo zemljište, uključujući 29% zemljišta pod šumama, Srbija definitivno ima veliki potencijal biomase. Severna srpska pokrajina Vojvodina ima najveći potencijal u poljoprivrednom otpadu, što obezbeđuje 8-12 miliona tona biomase godišnje [4].

Potencijal je koncentrisan na korišćenju otpada iz šuma i na otpad koji nastaje preradom drveta (98% iz poljoprivrede, 1.5% iz šume i 0.5% iz obrade drveta). Raste popularnost upotrebe biketa i peleta, što se dešava i u ostalim zemljama koje imaju značajne šumske resurse. Postoji nekoliko prepreka za još širu upotrebu šumskih resursa za zagrevanje domaćinstava (kao zamena za električnu energiju). Pre svega, to je nedostatak standarda za pelete i brikete, kao i niska cena električne energije. Ne postoji statistička evidencija upotrebe biomase u Srbiji (obično nije iskazana u energetsom bilansu, ali je tradicionalno u upotrebi za dobijanje toplote). Pretpostavka je da je nekomercijalna upotreba biomase oko 4-5%, a nekomercijalna upotreba šumskih otpadaka u Srbiji oko 0.46 do 0.54 miliona tona ekvivalentne nafte. Biomasa se trenutno ne koristi za dobijanje električne energije [5]. Šume pokrivaju 29% teritorije Srbije, što svakako predstavlja ogroman potencijal, zajedno sa mogućnošću da se biomasa proizvodi iz sporednih produkata poljoprivrede i iz životinjskog otpada [6].

Energija koja se proizvede iz biomase se u Srbiji koristi tradicionalno, ali sporadično, na neorganizovan način, bez ikakvih tehničkih unapređenja. Stoga je neophodno da se istakne da su investicije u biomasu trenutno najatraktivniji oblik investiranja, posebno imajući u vidu da su potrebne samo skromnije investicije.

Tokom osamdesetih godina dvadesetog veka, izgrađeno je devet postrojenja za korišćenje biogasa u sklopu svinjogojskih i govedarskih farmi u Srbiji (od toga 7 u regionu Vojvodine), ali niti jedna od njih nije trenutno u upotrebi.

Ukupni tehnički potencijal **hidroenergije** u Srbiji iznosi oko 17 000 GWh, od čega se trenutno koristi oko 60%. Trenutno je proizvodnja energije iz hidropotencijala jedini način korišćenja obnovljivih izvora energije u Srbiji koji se tačno meri i registruje u energetsom bilansu Srbije. Srbija je zemlja koja je veoma bogata vodenim potencijalima, pri čemu je dobijanje energije korišćenjem vodenog potencijala tradicionalno veoma poznato u Srbiji. Ipak, vodeni potencijali Srbije se nedovoljno koriste, ali je i na ovom polju napravljen određeni pomak. Obavljena su potrebna istraživanja i napravljen katastar potencijalnih lokacija. U Srbiji je identifikovano 865 potencijalnih lokacija za gradnju malih hidroelektrana snage od 90 kW do 8,5 MW. Rad u punom kapacitetu bi omogućio proizvodnju električne energije koja bi pokrivala 4,3% ukupnih potreba Srbije za ovom vrstom energije. Grafikon 1. prikazuje mapu postojećih hidropotencijala u Srbiji.

Grafikon 1. Karta hidropotencijala u Srbiji



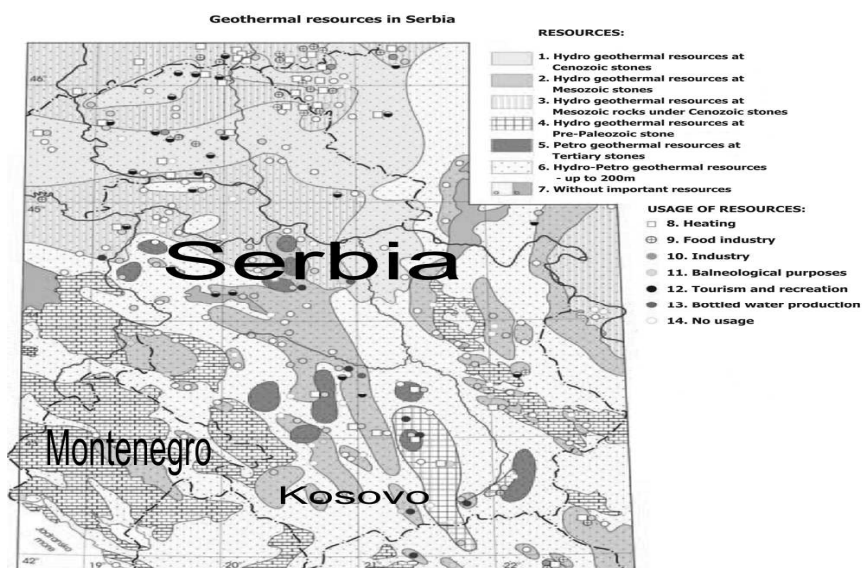
Izvor: Agencija za energetiku Republike Srbije

Neiskorišćeni potencijali se uglavnom nalaze u slivu reke Drine i Morave, a mogu biti iskorišćeni kako za izgradnju velikih, tako i malih hidrocentrala. U skladu sa podacima srpske nacionalne kompanije Elektroprivreda Srbije, ovaj potencijal iznosi oko 25MW. Za sada ne postoji jasan plan za izgradnju bilo koje od predviđenih velikih hidrocentrala. Procena potencijala malih vodotokova je (snage do 10 MW) je oko 0.4 miliona tona ekvivalentne nafte, što predstavlja oko 10.4% od ukupnog potencijala obnovljive energije u Srbiji. Hidrocentrale koje mogu da koriste potencijale manjih vodotokova u Srbiji su klasifikovane na sledeći način:

- Mikro hidrocentrale (kapaciteta do 500 kW)
- Mini hidrocentrale (kapaciteta od 500 do 2.000 kW)
- Male hidrocentrale (kapaciteta od 2.000 do 10.000 kW)

Potencijal **geotermalne energije** u Srbiji je veoma dobro proučen. Srbija je veoma bogata u geotermalnim izvorima koji se nalaze širom zemlje, a njihov raspored je prikazan na Grafikonu 2.

Grafikon 2. Karta geotermalnih izvora u Srbiji



Izvor: Agencija za energetiku Republike Srbije

Na osnovu karte i praktičnih iskustava, može se zaključiti da je Srbija veoma pogodno mesto za eksploataciju geotermalne energije, ali postoje određena ograničenja. Srbija ima bogate geotermalne izvore, ali njihova temperatura, protočnost, hemijski sastav, osobine gasova i ostale karakteristike nisu najpovoljnije za buduća istraživanja sa ciljem eksploatacije. Ovo je razlog zbog čega svako pojedinačno bušenje mora biti predmet posebnog istraživanja sa ciljem da se prethodno donese odluka da li je istraživanje opravdano, te da se odabere poseban način bušenja i odgovarajuća oprema.

Istraživanje koje je sprovedeno na 73 geotermalna izvora, pri čemu je najmanja dubina bila 305 metara, a najveća 2520 metara dalo je opštu sliku najvažnijih karakteristika geotermalnih izvora u Srbiji:

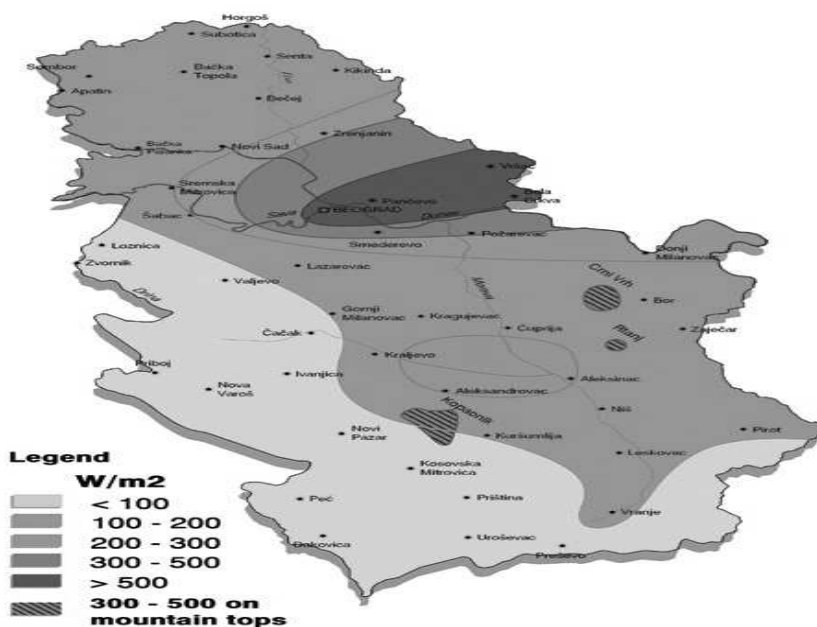
- Bušotine su uglavnom zasnovane na principu samoprotoka i rade na protoku vode od 10-20 l/s
- U većini slučajeva temperatura vode je 40°C do 60 °C
- Geotermalni gradijent iznosi od 4.5 °C /100 m do 7.5 °C /100 m
- Skoro sve vode sadrže određene količine gasova, uglavnom metana
- Vode sadrže rastvorene minerale u koncentraciji od 0.42 g/l do 13.94 g/l

- Sadržaj minerala u bušotinama za naftu i gas iznosi prosečno od 0.40 g/l do 40.18 g/l

Prosečna toplotna energija geotermalnih izvora je namenjena za hlađenje, 15°C, što uključuje 65 bušotina i iznosi 85.605 kW. Samo 23 izvora ima mogućnost za proizvodnju toplotne energije [7,8].

Procena potencijala **energije vatra** ukazuje na činjenicu da je ukupni potencijal ovog izvora energije 0.19 miliona tona ekvivalentne nafte, odnosno 5% od ukupnih obnovljivih izvora. Na osnovu ovih podataka, može se zaključiti da Srbija ima veliki potencijal za proizvodnju energije iz ovog izvora, kako je i prikazano na Grafikonu 3.

Grafikon 3. Karta prosečne snage vetra na visini od 100 m u Srbiji

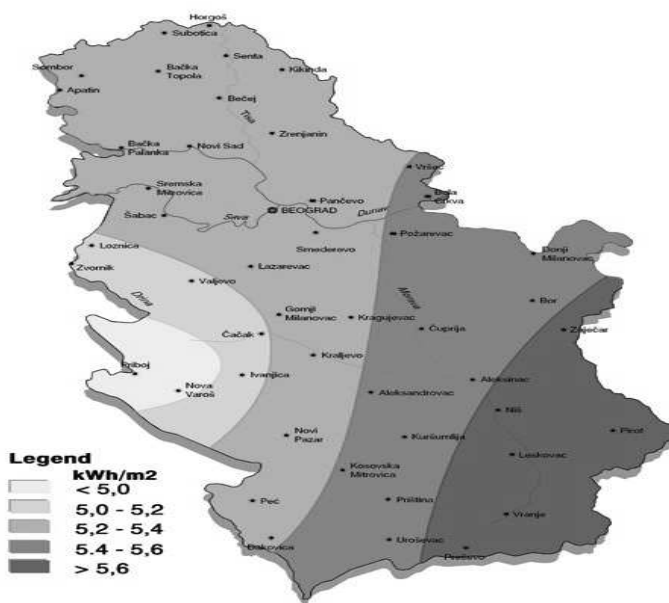


Izvor: Agencija za energetiku Republike Srbije

Merenja i ostale inicijalne aktivnosti koje se obavljaju pre same izgradnje vetrogeneratora obavilo je nekoliko inostranih kompanija. Sva oprema koja je potrebna da se proizvodi energija vetra, kao i neophodno znanje – su stranog porekla. Investiranje u energiju vetra je trenutno u potpunosti u zavisnosti od inostranog kapitala.

Procena potencijala solarne energije ukazuje na činjenicu da ona čini 0.64 miliona tona ekvivalentne nafte godišnje, odnosno 16.7% od ukupne potrebne energije, uz plan da svako domaćinstvo instalira solarnu jedinicu od 4 kvadratna metra, što ukupno čini 10.6 miliona kvadratnih metara solarnih panela. Iako je broj sunčanih dana u većini gradova Srbije značajno veći nego u mnogim evropskim zemljama (preko 2000 sati), upotreba solarne energije još nije zaživela. Osnovna prepreka veće upotrebe solarne energije su visoki troškovi opreme. Očekuje se da će vremenom solarna energija sve više da se koristi. Prikaz prosečne dnevne sunčane radijacije u Srbiji dat je na Grafikonu 4.

Grafikon 4. Prosečan dnevni potencijal proizvodnje energije iz solarnih izvora u Srbiji



Izvor: Agencija za energetiku Republike Srbije

U skladu sa dostupnim podacima, upotreba solarne energije je trenutno skoro zanemarljiva. Postoji nekoliko primera solarnih panela za proizvodnju tople vode (banja Rusanda u Melencima, Srednja turistička škola i dva dnevna medicinska centra – donacija Grčke). Trenutno se obavlja obimna studija izvodljivosti instaliranja solarnih panela u Beogradskim elektranama, sa kapacitetom od 1,88 MW. Preliminarni rezultati pokazuju da bi se na taj način moglo uštedeti preko 160000 evra godišnje, što se trenutno koristi za plaćanje prirodnog gasa. Navedena investicija bi se isplatila za 6 godina.

Proizvodnja solarne energije u Srbiji se može smatrati atraktivnom za potencijalne investitore, ali zahteva značajna početna ulaganja i kupovinu inostrane opreme, što je čini manje atraktivnom od proizvodnje energije iz ostalih obnovljivih izvora [9,10].

POSTOJEĆA ORGANIZACIJA ENERGETSKOG SEKTORA

U skladu sa srpskim Zakonom o energetici, proizvođači energije koji koriste obnovljive izvore ili otpad, proizvođači koji dobijaju električnu energiju iz malih hidropostrojenja, kao i proizvođači koji poštuju energetske efikasnost, imaju status privilegovanog proizvođača. Kupovina električne energije koja je proizvedena iz obnovljivih izvora je obavezna.

Trenutno postoji oko 350 potencijalnih kvalifikovanih kupaca (21% od ukupne srpske potrošnje električne energije), ali oni nastavljaju da kupuju od Elektroprivrede Srbija, koja uživa monopolski status, kako na konvencionalnom, tako i na tržištu obnovljive energije. Pošto su sve hidroelektrane u vlasništvu Elektroprivrede Srbija, ova kompanija je ujedno i jedini proizvođač energije iz obnovljivih izvora. Ukupan broj potrošača iznosi oko 3,37 miliona (3,778 na visokoj i srednjoj voltaži). Pošto su cene veoma niske a privilegije još nisu implementirane (mada su definisane Zakonom o energetici), privilegovani proizvođači ne mogu da se takmiče sa Elektriprivredom Srbije, čak i ako uspeju da dobiju sve dozvole i odobrenja i povežu se na mrežu.

Sa novim zakonima, koji su stupili na snagu 2009. godine, ova situacija je počela postepeno da se menja. U skladu sa najnovijim dešavanjima, Elektroprivreda Srbije je ponudila 12 ugovora sa garantovanom cenom od 0,114 do 0,136 eurcenti po kilovatu investitorima koji žele da proizvode električnu energiju iz obnovljivih izvora [11].

INVESTICIONI PROGRAMI, PROJEKTI I STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

Sa ciljem unapređenja kvaliteta života i životne sredine, kao i sa ciljem implementacije koncepta održivog razvoja i Kjoto protokola, Srbija posebnu pažnju obraća na dalji razvoj energetskog sektora. Srbija je stoga definisala određene programe i ciljeve investiranja.

Investicije u obnovljive izvore energije (2007-2012) u milionima evra

Male hidrocentrale 48.8

Bojleri za biomasu 16.5

Biogas 14

Solarna energije – instalirana površina panela 28.800 kvadratnih metara

Energija vetra – instalisani kapacitet godišnje (MW/ god) 28

Geotermalna energija – instalisani kapacitet godišnje (MJ/s/god) 9.2

Očekivana unapređenja su u skladu sa subvencijama za električnu energiju proizvedenu u malim hidrocentralama (2 €/kWh), vetrogeneratori (1€/kWh), i postrojenja na biogas (3 €/kWh).

Studija Svetske Banke je pokazala da korišćenjem samo 10% dostupnog potencijala (čak i bez biomase od drveta), može da se dostigne godišnja ušteda od 0.1 miliona tona ekvivalentne nafte, što smanjuje godišnji trošak uvoza za oko 30 miliona USD.

Što se tiče toplotne energije koja se proizvodi iz obnovljivih izvora, predviđa se sledeće:

- Uvođenje grejanja upotrebom biomase u nekoliko gradova, sa subvencijama na nivou od 30% od ukupne investicije;
- Upotreba biomase za proizvodnju energije za sopstvenu potrošnju, sa kompanijama kod kojih se biomasa javlja kao nusproizvod;
- Instaliranje 8000 kvadratnih metara solarnih panela za proizvodnju tople vode, sa subvencijom od 20% od ukupne investicije;
- Upotreba postojećih geotermalnih bušotina, sa povećanjem nadoknade za eksploataciju geotermalnih izvora.

Kao što je napred naglašeno, predviđeno je uvođenje Nacionalnog fonda za energetska efikasnost.

MULTILATERALNA / BILATERALNA PODRŠKA

Investiranje u proizvodnju energije iz obnovljivih izvora u Srbiji je veoma skromno u ovom trenutku, a gotovo sve investicije se uglavnom odnose na ulaganje stranog kapitala, najčešće preko banaka i fondova [12].

- *Evropska Unija* snažno podržava energetske sektor Srbije. Osnovni EU fiskalni instrumenti su CARDS programi koje sprovodi *European Agency for Reconstruction (EAR)*, a zamenjen je sa IPA fondovima. IPA fondovi su podržavali restrukturiranje energetskog sektora, investiciono planiranje i rad institucija, sa ciljem ispunjavanja *Energy Community Energy Treaty* i ostalih propisa koje definiše Energy Community.
- *European Agency for Reconstruction – Evropska Agencija za Rekonstrukciju*, u ime EU, podržava srpski energetske sektor sa projektima ukupne vrednosti od 450 miliona evra.
- *European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) – Evropska banka za obnovu i razvoj* je finansirala jednu veliku investiciju u Srbiji - *Victoria Oil* (prva fabrika biodizela u Srbiji), kao i nekoliko projekata u sferi energetike i ekologije, izgradnju deponija i postrojenja na biogas.
- *EU/EBRD Western Balkan Sustainable Energy Credit Line Facility* obezbeđuje finansiranje projekata iz oblasti unapređenja energetske efikasnosti i obnovljivih izvora preko učešća sa lokalnim bankama. EBRD trenutno finansira ovakve projekte u Bugarskoj, Ukrajini, Slovačkoj, Rumuniji, Gruziji i Kazahstanu.
- *EU Seventh Framework Program for Research and Technological Development (FP7) - Sedmi evropski program za istraživanje i tehnološki razvoj* je finansirao nekoliko projekata koji se odnose na obnovljive izvore energije i energetske sektor uopšte. Ovaj fond pomaže istraživačima da promene postojeći energetske sistem u pravcu više održivog, koji ga čini manje zavisnim od uvoza energenata.
- *World Bank (WB) – Svetska Banka* je bila angažovana u nekoliko projekata koji su podržali tehnički razvoj, preko donacija u sferi prenosa energije i energetske tržište. Osnovni cilj ovih investicija je unapređenje tržišnih mehanizama, kvaliteta, kvantiteta, pouzdanosti i efikasnosti prenosa energije, a samim tim i boljeg statusa potrošača.
- *Central European Initiative - CEI Special Fund for Climate and Environmental Protection – Centralnoevropska inicijativa – CEI Specijalni fond za zaštitu životne sredine* je odobrio kredite (visine do 40.000 EUR po projektu) za projekte u oblasti zaštite klime i ekologije. Između ostalog, podržava

aktivnosti na unapređivanju energetske efikasnosti, unapređenju i većoj upotrebi ekološki prihvatljivih tehnologija, saniranju ekoloških problema i upravljanje otpadom.

- *UN ECE-Financing Energy Efficiency Investment for Climate Change Mitigation Project* – UN ECE-Finansiranje investicija za smanjenje uticaja klimatski promena je odobrio ulaganje u iznosu od 988.300 dolara sa ciljem promocije energetske efikasnosti i investiranja u obnovljive izvore. Ostali projekti uključuju ulaganje od 1.250.000 dolara za projekte iz oblasti smanjenja emisije gasova staklene bašte u 12 zemalja istočne Evrope i Centralne Azije.
- *Canadian International Development Agency (CIDA)* – Kanadska agencija za međunarodni razvoj je finansirala projekat čiji cilj je unapredi ekonomski razvoj u Jugoistočnoj Evropi preko unapređenja upravljanja, isporuke i racionalne upotrebe električne energije.
- *German Kredit für Wiederaufbau (KfW)* ima focus na razvoj finansijskog sektora, unapređenje snabdevanja energijom, korišćenje obnovljivih izvora energije, upravljanje vodama i prečišćavanje otpadnih voda.
- *Spanish Azahar Program* – Španski Azahar Program se oslanja na *Clean Development Mechanism (CDM)* ciljeve i podržava projekte iz oblasti obnovljive energije u regionu Mediterana (uključujući Bosnu i Hercegovinu i Srbiju).

ZAKLJUČAK

Sektor proizvodnje energije iz obnovljivih izvora u Srbiji je u početnoj fazi razvoja. Sa potpisivanjem Kjoto protokola, Srbija je preuzela obavezu da poveća udeo energije koja je proizvedena iz obnovljivih izvora. Prirodni potencijal Srbije u ovoj oblasti je veliki. Srbija je posebno interesantna za eksploataciju geotermalne energije i biomase. Vlada Srbije i ostale državne ustanove ističu proizvodnju energije iz obnovljivih izvora kao jedan od prioriteta za budućnost, a usvojena je i potrebna zakonska regulativa koja podržava realizaciju navedenog cilja, jer je proizvođačima energije iz obnovljivih izvora dat status privilegovanih proizvođača, uz adekvatne subvencije. Dakle, postoje sve naznake da se Srbija može smatrati zemljom sa velikim potencijalom za strane investicije u oblasti proizvodnje energije iz obnovljivih izvora.

LITERATURA

1. Dodić S, Popov S, Dodić J, Ranković J, Zavargo Z. (2009) *Potential Contribution of Bioethanol Fuel to the Transport Sector of Vojvodina*, Renewable and Sustainable Energy Reviews, Vol. 8, str.113-125.
2. Đuran, J., Golušin, M., Munitlak Ivanović, O., Jovanović, L., Andrejević, A. (2013) *Renewable energy and socio - economic development in the European Union*, Problems of Sustainable Development, Vol. 8, No 1, 105-114.
3. Filipović, S., Golušin, M. (2015) *Environmental taxation policy in the EU – new methodology approach*, Journal of Cleaner Production, Vol 88.
4. Golušin, M., Munitlak Ivanović, O., Teodorović, N. (2010) *The review of achieved degree of sustainable development in South Eastern Europe – The use of linear regression method*, Renewable and sustainable energy reviews, Vol. 15, Issue 1, str. 776 – 772.
5. Golušin, M., Dodić, S., Popov, S. (2013) *Sustainable Energy Management, 1st Edition*, Elsevier, Oxford Academic Press.
6. Golušin, M., Munitlak Ivanović, O., Andrejević, A., Vučenov, S. (2014) *Survey of socio- economic growth in SE Europe – new conceptual frame for sustainability metrics*, Journal of Economic Surveys, Vol 28, Issue 1, pages 152–168.
7. Golušin, M., Munitlak Ivanović, O, Redžepagić, S. (2013) *Transition from traditional to sustainable energy development in the region of Western Balkans – current level and requirements*, Applied Energy, Vol 101, str.182-191.
8. Golušin, M., Bagaric, I., Vranješ, S. (2010) *Exploitation of geothermal energy as a priority of sustainable energetic development in Serbia*, Renewable and sustainable energy reviews, Vol 14, Issue 2, str. 868-871.
9. Golušin, M., Munitlak Ivanović, O. (2011) *Kyoto protocol implementation in Serbia as precognition of sustainable energy and economic development*, Energy Policy, Vol 39, Issue 5.
10. Golušin, M., Tešić, Z., Ostojić, A. (2010), *The Analysis of the Renewable Energy Production Sector in Serbia*, Renewable and sustainable energy reviews, Vol 14, Issue 5, str. 1477 – 1483.
11. Golušin, M., Dodić, S., Vučurović, D., Ostojić, A., Jovanović. L. (2011), *Exploitation of biogas power plant – CDM Project, Vizelj, Serbia*, Journal of Renewable and Sustainable Energy, Vol 3, Issue 5.

SUMMARY

THE ANALYSIS OF THE RENEWABLE ENERGY PRODUCTION SECTOR IN SERBIA

Producing energy from renewable sources in Serbia is in its initial phase, and therefore this paper points towards the basic assumptions, potentials and institutional framework for the development of this activity in Serbia. Until recently, production and consumption of energy in Serbia was a social category, but the shift towards market economy together with the fact that Serbia has adopted Kyoto protocol, production of energy from renewable sources became competitive and obligatory activity. Research shows that the current potentials for producing energy from renewable sources in Serbia are favorable. Besides this, the paper provides an overview of the existing institutional structure in the energy sector in Serbia, but also the short overview of the adequate legal acts. Researches that were done so far have proven that energy potentials of Serbia are insufficiently known and therefore authors will give an overview of the foreign investments in this sector and reveal the possibilities for further investing. Considering the existing know-how base and potentials for the production of equipment, geothermal energy and energy coming from biomass have been identified as priority renewable sources of energy. Producing energy from other renewable sources is also possible, but would require substantial foreign investments. As the final conclusion, the paper states that completely unused potentials for production of energy from renewable sources, together with adequately set institutional framework, would create great possibilities for foreign investments.

Key words: energy sector, institutions, projects

POGLAVLJE 5

STRUKTURNE PROMENE I PERFORMANSE BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE U PERIODU GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE

Grozdana Belopavlović¹

Apstrakt

Bankarski sektor Srbije je u prvim godinama XXI veka doživeo duboke strukturne promene i potpuni vlasnički, bilansno-strukturni i upravljački preobražaj. Nakon sprovedenih reformi domaće bankarstvo karakterišu dominacija privatnog, pre svega stranog kapitala, dalja konsolidacija banaka, korporativno upravljanje i približavanje regulatornog okvira standardima razvijenih tržišnih ekonomija. Prelivanje globalne finansijske krize na bankarski sektor zahtevalo je u proteklom periodu pravovremene regulatorne odgovore Narodne banke Srbije što je doprinelo da sektor ostane relativno stabilan, likvidan i adekvatno kapitalizovan. Cilj rada je ocena dostignutog stepena razvoja bankarstva u Srbiji kroz sveobuhvatnu analizu strukturnih karakteristika i finansijskih performansi, uz poređenje sa indikatorima u zemljama u regionu i zemljama Evropske unije. U posebnom delu rada ukazuje se na aktuelne probleme u poslovanju srpskih banaka koji mogu dovesti u pitanje njihovu dugoročnu održivost i ugroziti finansijsku stabilnost sektora.

Ključne reči: bankarski sektor, Srbija, strukturne promene, performanse, problematični krediti, regulativa

UVOD

Na početku XXI veka domaći bankarski sektor karakteriše visoka nelikvidnost, nizak stepen realno formiranih rezervi za pokriće potencijalnih gubitaka, visok nivo nenaplativih potraživanja, kao i realna potkapitalizacija i nemogućnost kapitala i rezervi da apsorbuju preuzete rizike. Istovremeno, većina banaka nije

¹ Dr Grozdana Belopavlović, docent, Beogradska bankarska akademija – Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd, e-mail: grozdana.belopavlovic@bba.edu.rs

imala adekvatne sisteme upravljanja rizicima i efikasne sisteme internih kontrola i interne revizije. Teško stanje u kome se nalazilo domaće bankarstvo zahtevalo je duboke strukturne promene i potpunu vlasničku i bilansnu transformaciju.

Strategija restrukturiranja domaćih banaka imala je za cilj vraćanje poverenja javnosti u bankarski sistem i stvaranje trajno profitabilnih i likvidnih banaka koje će poslovati na tržišnim principima. Uspostavljanje savremenog institucionalnog ambijenta i regulatornog okvira koji podržava strukturne promene omogućilo je ubranu ekspanziju poslovanja i celovit bilansno-strukturni i upravljački preobražaj sektora. Promenjena je struktura bilansne aktive i pasive, uvedene su sofisticirane tehnologije, poboljšan kvalitet bankarskih usluga i primenjeni efikasniji metodi korporativnog upravljanja. Sprovedene reforme su osigurale dobre pretpostavke za povećanje efikasnosti, konkurentnosti i profitabilnosti bankarskog sistema Srbije.

Bankarski sektor predstavlja najznačajniji segment u strukturi finansijskog sektora Srbije. Ovu konstataciju potvrđuje dominacija banaka u osnovnim performansama finansijskog sektora. U 2013. godini, udeo banaka u ukupnim sektorskim prihodima iznosi 81%, u aktivima 88,9%, kapitalu 80,7% i ukupnom broju zaposlenih 68,9% (Agencija za privredne registre, 2014). Imajući u vidu da banke čine najjači stub finansijskog sistema Srbije, u radu se analiziraju relevantni strukturni indikatori i finansijske performanse banaka, uz poseban osvrt na izazove poslovanja u uslovima globalne finansijske krize.

STRUKTURNE KARAKTERISTIKE BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE

Opšti strukturni indikatori bankarskog sektora Srbije

Konsolidacija banaka i internacionalizacija akcionarskog kapitala su ključne karakteristike domaćeg bankarstva u prvim godinama nakon sprovođenja reformi. Početkom 2001. godine na domaćem bankarskom tržištu je poslovalo 86 banaka (Vuković, 2009). U godinama koje slede evidentan je trend smanjenja – sa 50 na kraju 2002. godine na 29 banaka na kraju trećeg kvartala 2014. godine. Uz ukрупnjavanje i konsolidaciju, postepeni ulazak stranih banaka na domaće tržište predstavlja najizrazitije obeležje procesa restrukturiranja, karakteristično za većinu evropskih zemalja u tranziciji (Vuković, 2009). U periodu 2009-2014. godina primetna je dominacija broja banaka pod većinskom kontrolom stranih akcionara i trend smanjenja broja banaka u domaćem vlasništvu, što je prikazano u tabeli 1.

Tabela 1. Strukturni indikatori bankarskog sektora Srbije

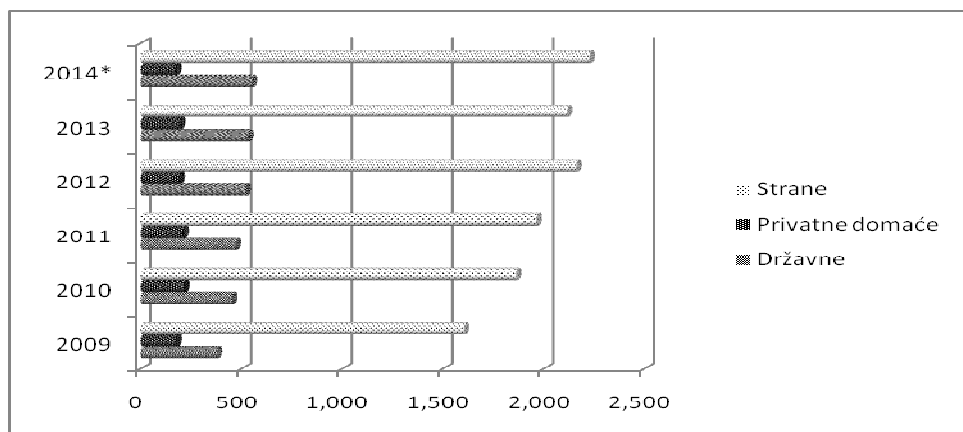
Indikator	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Broj banaka	34	33	33	32	30	29
Državne	10	8	8	8	6	6
Privatne domaće	4	4	4	3	3	2
Strane	20	21	21	21	21	21
Broj poslovnih jedinica	2.635	2.487	2.383	2.243	1.989	1.839
Broj zaposlenih	31.182	29.887	29.228	28.394	26.380	25.414

*Podaci za treći kvartal 2014. godine; Izvor: NBS, Godišnji izveštaj 2009-2013 i Izveštaj za treći kvartal 2014.

Opadajući trend broja banaka praćen je širenjem organizacione mreže do 2008. godine kada se bankarski sektor suočava sa implikacijama globalne finansijske krize. U nastojanju da smanje opšte troškove poslovanja i negativna kretanja u bilansu uspeha, banke smanjuju broj zaposlenih i broj poslovnih jedinica. U trećem kvartalu 2014. godine bankarski sektor broji 1.839 poslovnih jedinica, što je smanjenje za 30% u poređenju sa 2009. godinom. U istom kvartalu u bankama je zaposleno 25.414 lica, što je za 5.768 manje u odnosu na prvu analiziranu godinu.

Grafikon 1 pokazuje da strani akcionari dominiraju ne samo po broju banaka u kojima su većinski vlasnici, već i po aktivima kojima upravljaju. Udeo banaka sa stranim vlasništvom u aktivima sektora je u svim posmatranim godinama preko 70%.

Grafikon 1. Učešće banaka u sektorskoj aktivnosti (u mlrd. dinara)



Izvor: NBS, Godišnji izveštaji 2009-2013 i Izveštaj za treći kvartal 2014.

Nakon višegodišnjeg kontinuiranog rasta, u 2013. godini je zabeleženo blago smanjenje sektorske aktive za 1,1% u odnosu na prethodni obračunski period, što je posledica pada većine ključnih kategorija aktive. Kreditni portfolio i dalje predstavlja dominantan deo aktive (56,8%), ali se u odnosu na ranije izveštajne periode struktura menja u korist hartija od vrednosti kao sigurnijih vidova plasmana. Tendencija smanjenja datih depozita i kredita nastavljena je i u 2014. godini (udeo 54,9% na kraju trećeg tromesečja).

U tabeli 2 je prikazano rangiranje banaka u Srbiji prema sumi bilansne aktive. U periodu 2009-2012. godina primetno je povećanje broja banaka sa aktivom većom od 100.000 miliona dinara. Njihov udeo u bilansnoj sumi sektora se kreće u rasponu od 57,2% u 2009. do 72,3% u 2012. godini. Poslovnu 2013. godinu karakteriše smanjenje broja banaka čija aktiva prelazi 100.000 dinara, ali je njihov udeo u bilansnoj sumi i dalje preko 70%. Broj najbolje rangiranih banaka na kraju trećeg kvartala 2014. godine je povećan na 11, sa učešćem u ukupnoj aktivni od 79,7%.

Tabela 2. Rangiranje banaka prema bilansnoj aktivni (broj banaka)

Aktiva u mil. din.	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Preko 100.000	7	8	8	10	9	11
50.000 - 100.000	7	8	8	6	7	5
10.000-50.000	13	12	12	12	10	10
Do 10.000	7	5	5	4	4	3
Ukupno	34	33	33	32	30	29

**Podaci za treći kvartal 2014. godine; Izvor: Proračun autora prema podacima Agencije za privredne registre i bilansa stanja banaka na dan 30. 09. 2014. godine*

Visoka fragmentisanost je obeležje bankarskog sektora Srbije u svim segmentima bankarske aktivnosti. Odsustvo koncentracije na bankarskom tržištu potvrđuje vrednost Hirschman Herfindahl indeksa (HHI) ispod 1.000 za sve ključne kategorije.² Indikatori koncentracije aktive, kredita, depozita i prihoda u 2013. godini iznosili su 741, 774, 777 i 844 indeksnih poena, respektivno. Na nizak nivo koncentracije navedenih kategorija uticali su, pored izražene konkurencije, i efekti globalne finansijske krize kroz značajnije smanjenje depozitne baze i smanjenje kvaliteta i obima kreditnog portfolija banaka.

² Hirschman Herfindahl indeks ispod 1.000 signalizira nizak nivo koncentracije u sektoru, dok vrednosti preko 1.800 ukazuju na izraženu koncentraciju. Vrednosti između 1.000 i 1.800 pokazuju umerenu koncentraciju.

U tabeli 3 su prikazane vrednosti HH indeksa ukupne aktive i koeficijenta koncentracije aktive prvih pet banaka u Srbiji, zemljama regiona i zemljama EU i evrozone. U odnosu na srpsko fragmentisano tržište, vrednosti HHI koeficijenta između 1.000 i 1.800 u posmatranim zemljama regiona govore o umerenoj koncentrisanosti tržišta prema aktivu. HH indeks koncentracije aktive u 2013. godini na nivou Evropske unije iznosi 677 i evrozone 693 indeksna poena (ECB, 2014).

Tabela 3. Komparativni indikatori koncentracije bankarskog sektora (2013)

Indikator	Srbija	Hrvatska	Makedonija	Albanija	Evrozona	EU
HHI (aktiva)	741	1.440	1.439	1.400	693	677
CR5 (aktiva)	51,6%	74,4%	74,1%	72,5%	47,0%	47,0%

Izvor: Podaci NBS, ECB i centralnih banaka zemalja u regionu

Iako koeficijenti iskazani na nivou cele EU i evrozone ukazuju na odsustvo koncentracije, posmatrano po zemljama članicama primetne su značajne razlike. Izrazita fragmentacija je obeležje bankarskog tržišta Nemačke (266), Luksemburga (357), Austrije (405) i Italije (406). U visoko koncentrisane bankarske sektore spadaju Finska, Estonija, Grčka, Holandija i Litvanija, što potvrđuju vrednosti HH indeksa iznad 1.800 - 3.080, 2.483, 2.136, 2.104 i 1.892, respektivno. Za Evropsku uniju i evrozonu kao celinu karakteristično je da su HHI koeficijenti najveću vrednost dostigli u 2011. godini, zatim blago smanjeni u narednoj, da bi se ponovo povećali u 2013. godini (ECB, 2014).

Slični zaključci se mogu izvesti i posmatranjem drugog indikatora koncentracije koji pokazuje učešće pet najvećih institucija u sektorskoj aktivu. Mereno prema aktivu, prvih pet banaka u Srbiji na kraju 2013. godine je imalo tržišno učešće od 51,6%, što je najmanji CR5 koeficijent u poređenju sa zemljama u okruženju. U istoj godini, koeficijent koncentracije u zemljama Evropske unije i evrozone iznosi u proseku 47%. Međutim, unutar unije su primetne značajne razlike – ratio koncentracije se kreće u rasponu od 30,6% u Nemačkoj do 94% u Grčkoj (ECB, 2014).

Indikatori kapaciteta bankarskog sektora Srbije

Relevantni indikatori za ocenu kapaciteta, produktivnosti i razvijenosti sektora su broj stanovnika po banci, broj stanovnika po poslovnoj jedinici i bankomatu i aktiva po zaposlenom. Od početka globalne finansijske krize, bankarski sistemi Srbije, zemalja u regionu i zemalja EU prolaze kroz proces racionalizacije koji se

ogleda u redukciji troškova poslovanja, odnosno smanjenju broja institucija, organizacionih jedinica i zaposlenih, što je imalo neposredan uticaj na visinu indikatora kapaciteta.

U tabeli 4 je dat pregled indikatora za Srbiju, zemlje u regionu i nivo evrozona, uz napomenu da se podaci za zemlje koje pripadaju evrozoni odnose na sve kreditne institucije u finansijskom sistemu. Prema podacima Evropske centralne banke za 2013. godinu, na nivou evrozona zabeleženo je 56.932 stanovnika po kreditnoj instituciji. U istoj godini, posmatrani indikator kapaciteta bankarskog sektora Srbije iznosi 238.225, što ukazuje ne samo na značajno zaostajanje u odnosu na članice EU, već i da je Srbija najlošije pozicionirana u poređenju sa zemljama u regionu. U posmatranoj grupi, Crna Gora ima najbolji indikator (56.502 stanovnika po banci), ali bi trebalo imati u vidu značajan uticaj brojioca, odnosno daleko manji broj stanovnika u odnosu na ostale zemlje u okruženju. Od zemalja Evropske unije koje pripadaju evrozoni najbolju poziciju ima Luksemburg sa 3.709 stanovnika po kreditnoj instituciji, dok je Grčka najlošije pozicionirana sa indikatorom 282.252 (ECB, 2014).

Tabela 4. Strukturni i indikatori kapaciteta bankarskog sektora (2013)³

Zemlja	Broj banaka	Broj stanovnika po banci	Broj poslovnih jedinica	Broj stanovnika po poslovnoj jedinici	Aktiva po zaposlenom (u 000 EUR)
Srbija	30	238.225	1.989	3.593	941
Hrvatska	29	147.957	1.220	3.517	2.483
BiH	27	140.430	967	3.921	1.087
Makedonija	16	129.111	426	4.849	993
Crna Gora	11	56.502	-	-	1.289
Albanija	16	180.997	529	5.474	1.313
Evrozona	5.948	56.932	163.171	2.039	14.327

Izvor: Proračun autora i podaci NBS, ECB i centralnih banaka zemalja u regionu

Broj stanovnika po poslovnoj jedinici u Srbiji se smanjuje u periodu 2009-2013. godina, što je i razumljivo imajući u vidu trend sužavanja organizacione mreže banaka. Zbog smanjenja broja poslovnih jedinica, došlo je do porasta prosečnog

³ Broj stanovnika korišćen u obračunu pojedinih indikatora predstavlja zvanične podatke popisa stanovnika ili procene broja stanovnika preuzete iz relevantnih institucija i statističkih agencija analiziranih zemalja.

broja stanovnika koji gravitiraju jednoj poslovnoj jedinici. U 2013. godini posmatrani indikator kapaciteta iznosi 3.593, dok je u 2009. godini iznosio 2.778 (Belopavlović i Đukić, 2011). I pored povećanja indikatora tokom vremena, Srbija je i dalje bolje pozicionirana u odnosu na ostale zemlje regiona, izuzev Hrvatske. Bolji indikator kapaciteta u odnosu na zemlje Zapadnog Balkana može se objasniti razgranatom organizacionom mrežom banaka Srbije. Na nivou evrozone prosečan broj stanovnika po poslovnoj jedinici iznosi 2.039, ali se posmatrano po zemljama članicama uočavaju značajne razlike. Indikator se kreće u rasponu od 1.271 na Kipru do 9.245 u Estoniji.

Jedan od pokazatelja uspešnosti poslovanja bankarskog sektora i svake banke pojedinačno je efikasnost zaposlenih, iskazana kao odnos ukupne aktive i broja zaposlenih. U 2013. godini ukupna imovina bankarskog sektora Srbije se neznatno smanjila, ali je zbog intenzivnijeg smanjenja broja zaposlenih došlo do porasta iznosa aktive kojom prosečno upravlja jedan zaposleni. Efikasnost zaposlenih merena na prethodni način u 2013. godini iznosila je 941 hiljadu evra, dok je isti indikator u 2009. godini bio 722 (Belopavlović i Đukić, 2011). I pored širenja sektorskog kapaciteta, Srbija se i dalje nalazi iza zemalja u okruženju, naročito Hrvatske koja sa 2.483 hiljade evra aktive po zaposlenom beleži najveću efikasnost u regionu u 2013. godini.

Koliko bankarski sektor Srbije zaostaje za razvijenim tržišnim ekonomijama pokazuje podatak o istom indikatoru na nivou evrozone (14.327 hiljada evra) ili u Luksemburgu gde jedan zaposleni upravlja aktivom u iznosu od čak 27.291 hiljada evra. Međutim, i unutar evrozone su primetne različite vrednosti indikatora. Posle pomenutog Luksemburga, najveću efikasnost poslovanja merenu aktivom po zaposlenom ima Holandija (23.318), dok su najlošije kotirane Letonija i Slovačka čiji pokazatelji iznose 2.911 i 3.292 hiljade evra, respektivno.

FINANSIJSKE PERFORMANSE BANKARSKOG SEKTORA SRBIJE

Do prelivanja finansijske krize na bankarski sektor Srbije banke su beležile rastući trend profitabilnosti. Visoke stope rasta sektorske dobiti prekinute su u 2009. godini kada je neto dobitak za 42,3% manji u odnosu na prethodnu godinu. Iako je gotovo ceo period krize sektor uspevao da sačuva profitabilnost, usled dugotrajnih nepovoljnih kretanja u sferi realne ekonomije 2013. godina je završena sa negativnim finansijskim performansama u ukupnom iznosu od -2,1 mlrd dinara. Negativne stope kreditnog rasta, izrazito visoki otpisi nenaplativih plasmana i pogoršani efekti promene vrednosti imovine i obaveza opredelili su poslovanje

sektora sa gubitkom. Pad profitabilnosti je delom izazvan izmenjenom strukturom prihoda od kamata u korist značajnijeg udela manje rizičnih plasmana, koji donose niže kamate.

Tabela 5 pokazuje broj banaka u Srbiji sa stanovišta uspešnosti poslovanja u periodu 2009-2014. godina. 2013. godinu u odnosu na ostale obračunske periode karakteriše najveći broj banaka koje su poslovale sa gubitkom i najmanji broj banaka koje su iskazale pozitivan rezultat. Dobili 15 banaka koje uspešno posluju u 2013. godini manji su za 2,1 mlrd dinara od iskazanih gubitaka dela bankarskog sektora. Prema podacima Agencije za privredne registre, četiri banke ostvaruju 72,6% sektorskog dobitka u 2013. godini. Sa udelom od 73,9% u dobitku i 45,8% u sektorskoj aktivni, iste banke su nosioci najvećeg dela pozitivnih finansijskih performansi sektora ostvarenih u trećem kvartalu 2014. godine. Istovremeno je primetna i koncentracija gubitka, pa se u istom kvartalu 84,9% ukupno iskazanog gubitka odnosi na četiri banke.

Tabela 5. Broj banaka u Srbiji prema finansijskim performansama

Broj banaka	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Periodični rezultat	34	33	33	32	30	29
<i>Dobitak</i>	20	21	21	22	15	20
<i>Gubitak</i>	14	12	12	10	15	9
Kumulirani gubici	16	16	17	15	17	12
<i>Gubitak do nivoa kapitala</i>	16	16	16	15	17	12
<i>Gubitak iznad visine kapitala</i>	-	-	1	-	-	-

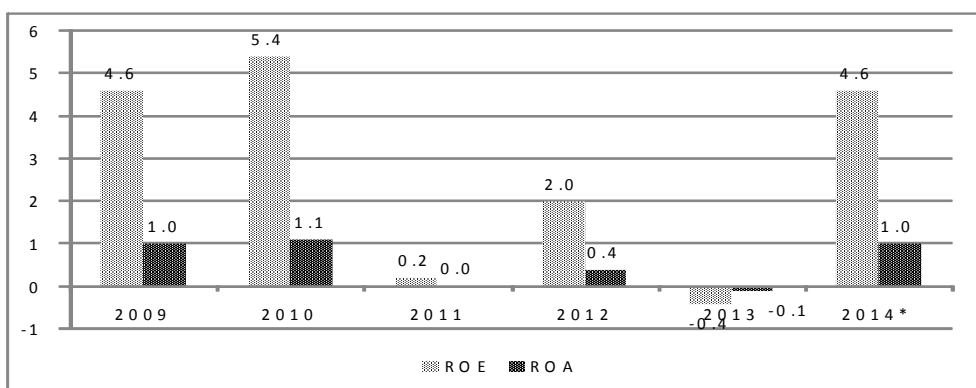
**Podaci za treći kvartal 2014. godine; Izvor: Proračun autora prema podacima Agencije za privredne registre i podacima iz bilansa stanja banaka na dan 30.09.2014. i bilansa uspeha za period 01.01-30.09.2014.*

Gubici do visine kapitala pokazuju kumulirane efekte lošeg poslovanja i predstavljaju korekciju vrednosti sopstvenog kapitala. Kumulirani gubici do nivoa kapitala našli su se u bilansu stanja 17 banaka u 2013. godini i iznosili su 64,8 mlrd. dinara, što je 2,4 puta više u odnosu na prvu posmatranu godinu. U jednoj od pet analiziranih godina prikazan je gubitak koji prevazilazi nivo vlasničkog kapitala. Izgubljen sopstveni kapital u celini i gubitak iznad njegove visine u iznosu od 11,8 mlrd. dinara karakteristika je poslovanja jedne banke u 2011. godini.

Na grafikonu 2 je prikazano kretanje prinosa na prosečnu aktivu i prinosa na prosečni kapital bankarskog sektora Srbije u periodu 2009-2014. godina. Naglo pogoršanje ključnih indikatora profitabilnosti u 2011. godini najvećim delom je

rezultat visokih otpisa plasmana i rezervisanja jedne banke koja je u potpunosti izgubila sopstveni kapital i nad kojom je pokrenut stečajni postupak. 2013. godina je karakteristična po poslovanju sektora u negativnoj zoni rezultata, kao posledica otpisa nenaplativih potraživanja, iskazanih gubitaka 15 banaka i promene strukture aktive u korist plasmana sa manjim rizikom, ali i manjim kamatama.

Grafikon 2. Indikatori profitabilnosti bankarskog sektora Srbije, u %



*Podaci za treći kvartal 2014. godine; Izvor: NBS, Tromesečni pregled kretanja indikatora finansijske stabilnosti RS, 2014.

Sa ostvarenim prinosom na aktivu od -0,1% i prinosom na kapital od -0,4%, profitabilnost bankarskog sektora Srbije je ispod proseka regiona. Osim Srbije, i bankarski sektor Bosne i Hercegovine je 2013. godinu završio sa negativnim finansijskim performansama. Najveće stope efikasnosti u upravljanju imovinom iskazale su Makedonija i Albanija – ROA 0,6% i 0,5%, respektivno, dok su u ovim zemljama zabeležene i najveće stope povrata na vlasnički kapital (5,7% i 6,4%). Nakon višegodišnjeg iskazivanja sektorskog gubitka, bankarski sistem Crne Gore na kraju 2013. godine iskazuje dobitak i pozitivne stope prinosa.

Globalna finansijska kriza je izazvala pogoršanje kvaliteta aktive banaka EU, rast ispravki vrednosti kredita i formiranje značajnijih rezervisanja za potencijalne gubitke što je uticalo na smanjenje profitabilnosti bankarskih sistema razvijenih tržišnih ekonomija. Prinos na kapital na nivou Evropske unije je bio negativan u 2008, 2011. i 2012. godini, da bi u 2013. iznosio 2,2%. U najvećim zemljama članicama ROE indikator u 2013. godini je iznosio 1,3% u Nemačkoj, 6% u Francuskoj, 2,2% u Ujedinjenom Kraljevstvu, -11,5% u Italiji, 5,8% u Španiji i 5% u Holandiji (EBF, 2014).

IZAZOVI POSLOVANJA U USLOVIMA GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE**Kvalitet aktive bankarskog sektora Srbije**

Nakon perioda ubrzanog rasta ponude kredita, pod uticajem rastuće averzije prema riziku i zaoštavanja kreditnih standarda u bankama maticama, tokom 2010. godine dolazi do usporavanja kreditne aktivnosti banaka u Srbiji i regionu. (Živković, 2011). Pored smanjenja kreditnog rasta, glavni efekti prvog talasa krize na bilanse banaka ogledaju se u rastu kreditnog rizika. Visok udeo problematičnih kredita (Non Performing Loans - NPL) u ukupno odobrenim kreditima u značajnoj meri opterećuje celokupan finansijski sistem i negativno se odražava na profitabilnost banaka i njihovu sklonost ka preuzimanju rizika. Imajući u vidu da od kvaliteta kredita u najvećoj meri zavisi finansijska stabilnost pojedinačne banke i bankarskog sektora, od izuzetne je važnosti praćenje nivoa i trenda problematičnih kredita i stepena njihove naplativosti.

U tabeli 6 su prikazani pokazatelji kvaliteta aktive u čijoj su osnovi problematični krediti. U periodu 2009-2014. godina, parametri kvaliteta aktive se pogoršavaju, a izloženost kreditnom riziku raste.

Tabela 6. Indikatori kvaliteta aktive bankarskog sektora Srbije, u %

Indikator	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
NPL/ukupni krediti	15,7	16,9	19,0	18,6	21,4	23,0
MSFI ispravka NPL/NPL	50,9	47,2	51,0	50,0	50,9	52,0
Rezerva za procenjene bilansne gubitke/NPL	142,5	133,6	121,4	120,7	113,8	115,2
Rezerva za procenjene ukupne gubitke/NPL	168,1	149,4	129,2	126,5	117,9	118,6

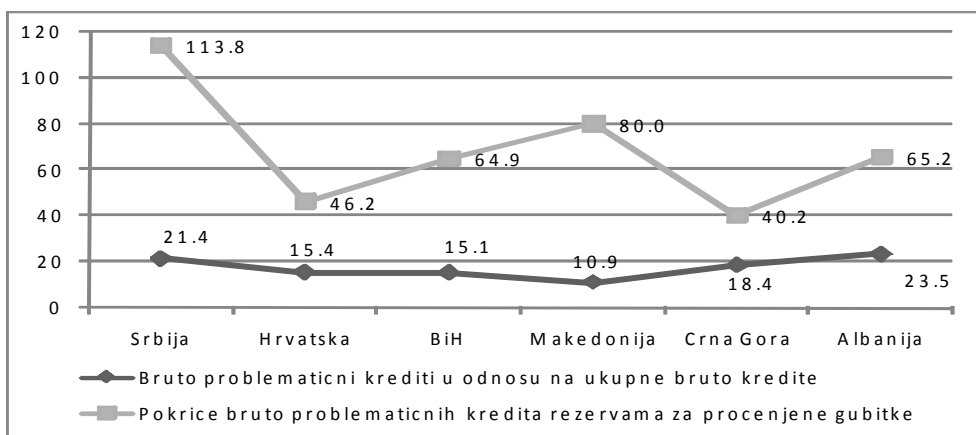
**Podaci za treći kvartal 2014. godine; Izvor: NBS, Tromesečni pregled kretanja indikatora finansijske stabilnosti RS, 2014.*

Na kraju prve analizirane godine bruto problematični krediti su činili 15,7% ukupno odobrenih kredita, dok je na kraju trećeg kvartala 2014. godine indikator iznosio 23%. Na osnovu prethodnih podataka može se zaključiti da je jedan od četiri odobrena kredita u Republici Srbiji problematičan (Erić i Stošić, 2015). Rast učešća nekvalitetnih kredita nije samo rezultat povećanja bruto problematičnih kredita, već i smanjenja ukupnih kredita bankarskog sektora. U cilju zaštite interesa poverilaca i očuvanja stabilnosti sektora, Narodna banka Srbije nalaže

formiranje rezervi za procenjene bilansne gubitke i ukupne gubitke (bilansne i vanbilansne). Analiza nekvalitetnih kredita u odnosu na izvršene ispravke vrednosti i regulatorna rezervisanja daje uvid u mogućnosti bankarskog sektora da apsorbira gubitke koje su uzrokovali problematični krediti. Iako stepen pokrivenosti rezervama za procenjene gubitke beleži pad tokom analiziranog perioda, nivo rezervi je i dalje dovoljan da problematični krediti ne ugrožavaju finansijsku stabilnost sektora. Procenat pokriva bruto problematičnih kredita rezervisanjima za bilansne izloženosti na kraju trećeg kvartala 2014. godine je 115,2%, a računovodstvenim ispravkama vrednosti 52%.

Na grafikonu 3 su predstavljeni indikatori kvaliteta aktive u Srbiji i zemljama regiona u 2013. godini. Učešće problematičnih kredita u ukupnim kreditima bankarskog sektora Srbije je iznad proseka regiona. Kvalitet kreditnog portfolija meren prvim indikatorom jedino je lošiji u Albaniji. Uprkos rastu udela problematičnih kredita, u istoj godini Srbija beleži najveći procenat pokriva nekvalitetnih kredita rezervama za procenjene gubitke u odnosu na region.

Grafikon 3. Indikatori kvaliteta aktive – Srbija vs. zemlje regiona, u % (2013)



Izvor: NBS, Izveštaj o finansijskoj stabilnosti, 2013.

Visok nivo problematičnih kredita, naročito u segmentu kreditiranja privrede, karakterističan za Srbiju i zemlje regiona negativno se odražava na kreditni potencijal i finansijske performanse sektora. Kontinuirani rast njihovog učešća pogoršava kvalitet kreditnog portfolija i kvalitet bilansa. Od visokog nivoa problematičnih kredita još je opasnije odlaganje rešenja problema, što banke uvlači u spiralu stalnog proizvodjenja loših dužnika (Živković i Marinković, 2014). Zato je u cilju očuvanja stabilnosti sektora, oslobađanja kapitala i obnavljanja rasta

ponude kredita realnom sektoru, nužno sprovesti mere za smanjenje njihovog nivoa.

Iskustva iz drugih zemalja koje su se suočile sa problemom visokog nivoa NPL, upućuju na postojanje više rešenja. Jedno od njih se odnosi na stvaranje regulatornog okvira koji podstiče banke da sopstvenim resursima rešavaju problem nekvalitetnih kredita kroz njihovo izmeštanje u bilanse matičnih banaka, prodaju potraživanja specijalizovanim kompanijama, otpis potraživanja ili restrukturiranje kredita. Cilj je da se redukcijom ili uklanjanjem problematične aktive iz bilansa banaka stvore uslovi za upravljanje zdravim delom portfolija. Ovaj model je vrlo atraktivan u uslovima ograničenog državnog budžeta imajući u vidu da aktivna uloga države u rešavanju problema može da iziskuje značajne troškove. Uloga države je naročito važna u promovisanju sporazumnog finansijskog restrukturiranja, stvaranju podsticajnih programa za banke i dužnike, kao i osnivanju kompanija za upravljanje finansijskom imovinom (tzv. Asset Management Companies). Sistemsko rešavanje problema podrazumeva i primenu strožije klasifikacije aktive bankarskog sektora, uz adekvatna rezervisanja za nekvalitetnu aktivu, uvođenje koncepta ličnog bankrota i uspostavljanje mogućnosti vansudskog poravnjanja i prinudne naplate (Centralna banka Bosne i Hercegovine, 2013).

Regulatorni okvir u funkciji očuvanja finansijske stabilnosti sektora

U uslovima globalne finansijske krize veliki broj banaka se suočava sa ozbiljnom krizom plasmana, nenaplativim potraživanjima, stagnirajućom depozitnom bazom i visokim rizicima poslovanja. Broj banaka koje su nestale sa poslovne scene izvesno bi bio još veći da regulatorne institucije pojedinih zemalja nisu preduzele vanredne mere, u okvirima svojih nacionalnih zakona. Najveći teret bankrotstva problematičnih banaka podneli su poreski obveznici.

Nedostatak međunarodnih pravila, čak i unutar Evropske unije, bio je osnovni motiv za razmatranje jedinstvenog okvira za upravljanje finansijskim krizama, a čiji značajan deo čine procedure za oporavak i reorganizaciju banaka (Pajić, 2012). U cilju sprečavanja nesolventnosti banaka i ograničavanja negativnih posledica na najmanju meru ukoliko nesolventnost nastupi, javila se potreba za uspostavljanjem jedinstvenih mehanizama rešavanja problema problematičnih finansijskih institucija. Evropski parlament je u maju 2014. godine doneo Direktivu o uspostavljanju okvira za oporavak i restrukturiranje kreditnih institucija i investicionih društava. Osnovni cilj direktive je očuvanje ključnih bankarskih funkcija i prebacivanje tereta oporavka i spasavanja banaka sa poreskih obveznika

na posebne fondove za reorganizaciju. Na taj način se ograničava trošenje budžetskih sredstava i uspostavlja pravilo da gubitke u slučaju finansijskih teškoća prvo snose akcionari, a zatim neobezbeđeni poverioci.

U poslednje četiri godine pokrenut je stečajni postupak nad pet srpskih banaka koje su se suočile sa problemima kritične potkapitalizovanosti, ugrožene likvidnosti, visokog nivoa nenaplativih kredita i poslovanja u zoni gubitka. Stečaj ovih banaka zahtevao je značajnu budžetsku intervenciju. Transponovanjem u domaću regulativu pomenute direktive EU osigurava se zaštita budžetskih sredstava i uspostavlja efikasan koncept rešavanja problema problematičnih banaka u Srbiji, po modelu koji se primenjuje u zemljama članicama Evropske unije. Novina u izmenjenom Zakonu o bankama iz februara 2015. godine je odeljak koji se odnosi na proces restrukturiranja problematičnih banaka. Aktivnosti usmerene na ponovno uspostavljanje njihove dugoročne održivosti sprovode se u cilju izbegavanja negativnog uticaja na stabilnost sistema, ograničavanja trošenja javnih sredstava i zaštite deponenata i investitora.

ZAKLJUČAK

Implikacije globalne finansijske krize na bankarski sektor Srbije manifestovale su se u vidu slabog kreditnog rasta, smanjenja tražnje za kreditima usled snažnih recesivnih pritisaka i pogoršanja kvaliteta aktive. I pored ispoljenih problema, banke su uspele da sačuvaju finansijsku stabilnost zahvaljujući jakoj kapitalnoj osnovi i pravovremenim regulatornim odgovorima Narodne banke Srbije. Dve izražene slabosti srpskog bankarstva u 2013. godini su visok udeo problematičnih kredita i pad profitabilnosti. Sektorska profitabilnost je u posmatranoj godini ušla u negativnu zonu, kao posledica iskazanih gubitaka 15 banaka, visokih otpisa nenaplativih potraživanja i orijentacije na manje rizične plasmane koji donose manje kamate. Prvi put od početka krize, u 2013. godini je zabeleženo slabljenje bilansnog potencijala srpskih banaka. Blago smanjenje kreditnog portfolija i promena strukture aktive u korist sigurnijih vidova plasmana govore o otpornosti banaka na rizike. Uprkos rastu učešća problematičnih kredita u ukupno odobrenim kreditima (23% u trećem kvartalu 2014. godine) i pogoršanju kvaliteta kreditnog portfolija, bankarski sektor je ostao stabilan zahvaljujući visokom nivou formiranih rezervi za procenjene gubitke.

U cilju održavanja kvaliteta poslovanja i povećanja otpornosti sektora na krizne udare, potrebno je da banke svoje aktivnosti usmere na dodatno kapitalno jačanje, kontrolu problematičnih kredita, izdvajanje adekvatnih rezervi za

potencijalne gubitke i poboljšanje upravljanja aktivom. Kontinuirani rast nekvalitetnih kredita predstavlja ključni izazov i najveći rizik za stabilnost sektora u narednim godinama, što zahteva šire angažovanje svih relevantnih institucija u zemlji i potrebu donošenja adekvatnog zakonskog okvira za rešenje problema.

Prekomerna upotreba nacionalnog budžeta za potrebe sanacije nezdravog dela bankarskog sektora u proteklom periodu govori u prilog činjenici da su teret u najvećoj meri podneli poreski obveznici. U cilju zaštite budžetskih sredstava i zaštite interesa deponenata u domaću regulativu je transponovan model rešenja slučajeva problematičnih banaka koji primenjuju članice Evropske unije. Kontinuirano preispitivanje regulatornog okvira, zakoni usklađeni sa najboljom evropskom i svetskom praksom i njihova efikasna primena ključni su preduslovi za očuvanje finansijske stabilnosti i razvoj sektora u budućim godinama.

LITERATURA

1. Agencija za privredne registre (2014) *Saopštenje o poslovanju finansijskih institucija u Republici Srbiji u 2013. godini*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/Saop%C5%A1tenje%20Fin%20%20institucije%20FI2013%207%205%202014.pdf> [posećeno 01.03.2015]
2. Agencija za bankarstvo Republike Srpske (2014) *Izveštaj o stanju u bankarskom sistemu Republike Srpske u 2013. godini*, dostupno na: <http://www.abrs.ba/publikacije/publikacije.htm> [posećeno 25.02.2015]
3. Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine (2014), *Informacija o bankarskom sistemu Federacije Bosne i Hercegovine u 2013. godini*, dostupno na: <http://www.fba.ba/index.php?page=37> [posećeno 25.02.2015]
4. Bank of Albania (2013), *Annual Report 2013*, dostupno na: http://www.bankofalbania.org/web/Annual_Report_new_2611_2.php [posećeno 25.02.2015]
5. Belopavlović, G. i Đukić, M. (2011) *Development of Serbian Banking Sector: A Comparison with the Western Balkan Countries*, u *Contemporary Issues in the Integration Processes of Western Balkan Countries in the European Union*, International Center for Promotion of Enterprises, Ljubljana, Slovenia, str. 478-494
6. Centralna banka Crne Gore (2014) *Izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema 2013*, dostupno na: <http://www.cb-mn.org/index.php?mn1=publikacije> [posećeno 25.02.2015]
7. Centralna banka Bosne i Hercegovine (2013), *Izveštaj o finansijskoj stabilnosti 2013*, dostupno na: http://www.cbbh.ba/files/financial_stability_report/fsr_2013_bs.pdf [posećeno 25.02.2015]

8. Erić, D. i Stošić, I. (2015) *Debt to Equity Swaps as Alternative of Financial Restructuring in Serbian Economy*, u *New Economic Policy Reforms*, Beogradska bankarska akademija, Beograd, str. 249
9. European Banking Federation (2014) *European Banking Sector – Fact Figures 2014*, dostupno na: [file:///D:/Downloads/European_Banking_Sector_Facts_&_Figures_2014%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/European_Banking_Sector_Facts_&_Figures_2014%20(1).pdf) [posećeno 25.02.2015]
10. European Central Bank (2014) *Banking Structures Report*, dostupno na: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/bankingstructuresreport201410.en.pdf> [posećeno 25.02.2015]
11. European Securities and Markets Authority (2014) *EU Structural Financial Indicators*, dostupno na: http://www.esma.europa.eu/system/files/esma_mifid2_cp_eacb_annex1_0.pdf [posećeno 25.02.2015]
12. Hrvatska narodna banka (2013), *Bilten o bankama 27*, dostupno na: <http://www.hnb.hr/publikac/hpublikac.htm> [posećeno 25.02.2015]
13. Lukić, Lj. (2010) *Upravljanje strukturnim promenama i konsolidacije u bankarstvu Srbije*, Međunarodna naučna konferencija Menadžment 2010, Kruševac, 185-191
14. Narodna banka Srbije (2014), *Tromesečni pregled kretanja indikatora finansijske stabilnosti Republike Srbije*, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/latinica/18/pregled_grafikona.pdf [posećeno 20.02.2015]
15. Narodna banka Srbije (2013) *Godišnji izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema*, dostupno na: <http://www.nbs.rs/internet/latinica/90/fs.html> [posećeno 20.02.2015]
16. Narodna banka Srbije (2012-2013) *Bankarski sektor u Srbiji*, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/index.html [posećeno 20.02.2015]
17. Narodna banka Srbije (2009-2011), *Kontrola poslovanja banaka*, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/latinica/55/55_4/index.html [posećeno 20.02.2015]
18. National Bank of the Republic of Macedonia (2014) *Financial Stability Report for the Republic of Macedonia in 2013*, dostupno na: <http://www.nbrm.mk/> [posećeno 25.02.2015]
19. Pajić, A. (2013) „Predlog Direktive za oporavak i reorganizaciju banaka i investicionih firmi“, *Bankarstvo*, br. 5., Udruženje banaka Srbije, Beograd, str. 118-131
20. Službeni glasnik Republike Srbije (2015) *Izmene i dopune Zakona o bankama*, br. 14/2015
21. Vuković, V. (2009) *Strukturne promene i performanse bankarstva Srbije 2002-2008*, Institut ekonomskih nauka, Beograd

22. Official Journal of the European Union (2014) *Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms*, dostupno na: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0059&from=EN> [posećeno 10.03.2015]
23. Živković, B. (2011) „Komparativna analiza bankarskog sistema Srbije i zemalja Jugoistočne Evrope“, *Kvartalni monitor*, br. 27, Fond za razvoj ekonomske nauke, Beograd, str. 62-72
24. Živković, B. i Marinković, M. (2014) „Kvadratura duga: Rast kreditnih rizika – smanjivanje ponude kredita“, *Biznis & Finansije*, dostupno na: <http://bif.rs/2014/06/finansije-top-201314/> [posećeno 10.03.2015.]

SUMMARY

STRUCTURAL CHANGES AND PERFORMANCES OF SERBIAN BANKING SECTOR IN THE PERIOD OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

In the first years of the 21st century the Serbian banking sector faced deep structural changes and complete ownership, structural and management transformation. After the implemented reforms the domestic banking has been characterized by the dominance of private, primarily foreign capital, further consolidation of banks, corporate governance, as well as the approaching of the regulatory framework to developed market economies standards. The spillover of the global financial crisis on the banking sector required timely regulatory measures by the National Bank of Serbia, which contributed to the sector staying relatively stable, liquid and adequately capitalized.

The main goal of this paper is to evaluate the level of banking development in Serbia through the comprehensive analysis of the structural characteristics and financial performances, as well as the comparison with indicators of the countries in the region and EU countries. In the separate part of this paper the author indicates the current problems in Serbian banks that can threaten their long-time sustainability and sector financial stability.

Key words: banking sector, Serbia, structural changes, performances, financial non performing loans, regulations

POGLAVLJE 6

ULOGA SEKTORA MSPP U STRUKTURNIM PROMENAMA POLJOPRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Olivera Pantić¹

Apstrakt

Sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika predstavlja važan faktor rasta i razvoja privreda u tranziciji, kako zbog karakteristika poslovanja tako i zbog prednosti koje poseduju u odnosu na velike privredne subjekte. Usmeravanje ekonomske politike u pravcu pružanja institucionalne podrške razvoju ovog sektora privrede može imati višestruke pozitivne efekte na privredni rast ali i na poboljšanje životnog standarda. Imajući u vidu da sektor malih i srednjih preduzeća (MSP) apsorbuje veći deo radnika koji postaju nezaposleni usled tranzicionih promena i restrukturiranja velikih privrednih subjekata, njihova uloga u privrednom razvoju je vrlo značajna. Ne samo zbog smanjenja stope nezaposlenosti, već i usled poboljšanja socio-ekonomskog stanja društva.

Cilj rada je definisanje karakteristika sektora malih i srednjih preduzeća tokom strukturnih promena u poljoprivredi, koja je jedan od pokretača privrednog razvoja Srbije. U radu se sprovodi analiza trenutnog stanja sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u poljoprivredi uz ispitivanje indikatori koji upućuju na njihovu razvijenost. Indikatori koji su uzeti u razmatranje razvijenosti sektora MSPP se odnose na period od 2010. do 2013. godine. Obzirom da se poljoprivreda tokom strukturnih promena sve više usmerava ka proizvodnji visoko-kvalitetnih i ekoloških proizvoda, sektor MSPP može da odgovori savremenim zahtevima tržišta usled sposobnosti apsorpcije nastalih strukturnih promena.

Ključne reči: mala i srednja preduzeća, preduzetnici, poljoprivreda, strukturne promene

¹ Olivera Pantić, MA, istraživač-saradnik, Institut ekonomskih nauka, e-mail: olivera.pantic@ien.bg.ac.rs

UVOD

Strukturne promene u poljoprivredi predstavljaju kompleksnu pojavu čiji se uzroci mogu klasifikovati u nekoliko različitih, međusobno povezanih grupa. Brojna istraživanja sprovedena tokom poslednjih godina bila su usmerena ka pronalaženju najvažnijih nosioca strukturnih promena u poljoprivredi. Pre svega, uzročnici promena se mogu naći u globalnim trendovima koji postoje na savremenim, svetskim tržištima a koje nastoje pratiti i primeniti kreatori ekonomske politike i državne institucije u privredi. Istovremeno, faktori koji utiču na izmene u agraru se mogu posmatrati iz ugla malih porodičnih gazdinstava koja se vremenom prilagođavaju zahtevima modernog tržišta kroz izmene u tehnologiji, načinu proizvodnje, asortimanu ili načinu finansiranja.

Proces tranzicije agrarnog sektora Republike Srbije počeo je pre više od dvadeset godina i značajno izmenio njegovu strukturu. Nekadašnju dominaciju zadruga i velikih poljoprivrednih kombinata zamenila su mala porodična gazdinstva sa izrazitom preduzetničkom inicijativom, ali i razvoj malih i srednjih preduzeća kao jedan od najvažnijih oblika privrednih subjekata agrarnog sektora. Iako su tranzicione promene u poljoprivredi gotovo na istovetan način primenjene i započete u zemljama centralne i istočne Evrope, efekti reformi se značajno razlikuju. Pre svega, postoje ekonomije u kojima su efekti sprovedenih reformi uspešno okončani i u kojima sektor poljoprivrede postiže značajne rezultate kroz učešće u kreiranju BDP-a, generisanju izvoza ili značajnom zapošljavanju stanovnika. Sa druge strane, reforme agrara u nekim ekonomijama nisu bile dovoljno uspešne pa su samim tim i efekti na iskorišćenost razvojnog potencijala agrara manji a seosko stanovništvo siromašnije.

U radu je analiza usmerena ka ulozi sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u strukturnim promenama poljoprivrede. Analiza se sastoji iz tri poglavlja. U prvom poglavlju pažnja je posvećena tranziciji agrarnog sektora u poslednje dve decenije. Ispituju se karakteristike domaćinstava i porodičnih gazdinstava i njihove izmene tokom vremena. Drugo poglavlje obuhvata analizu trenutnog stanja sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u poljoprivredi. Posmatrani su najvažniji indikatori njihovog razvoja u četvorogodišnjem periodu od 2010. do 2013. godine. Treće poglavlje posmatra karakteristike strukturnih promena u poljoprivredi i govori o značaju sektora MSPP u njihovom sprovođenju. Podaci za analizu strukturnih promena u poljoprivredi ali i o sektoru MSPP dobijeni su direktnim korišćenjem raspoloživih publikacija Republičkog zavoda za statistiku, dok su pojedini nastali samostalnom obradom autora.

TRANZICIJA AGRARNOG SEKTORA - PROMENE U STRUKTURI PORODIČNIH GAZDINSTAVA

Osnovna karakteristika reformi u agrarnom sektoru u Srbiji jeste transformacija državne, odnosno društvene svojine u privatnu svojину pa se danas na tržištu primarnih poljoprivrednih proizvoda ali i proizvoda prehrambene industrije mogu naći male farme koje su u vlasništvu jedne male seoske porodice, zatim veća poljoprivredna gazdinstva koja su često organizovana u pravna lica ali i velika porodična gazdinstva, mahom rasprostranjena u Vojvodini. Imajući u vidu zakonodavni sistem Republike Srbije, neadekvatnu efikasnost sudstva kao i postojanje spornih privatizacija, postoje određeni delovi poljoprivrednog zemljišta koji su pod državnim vlasništvom usled nerešenih zakonodavnih pitanja.

Osnovni pokazatelji strukture porodičnih poljoprivrednih gazdinstava, prema Popisu poljoprivrede 2012 ukazuju na sledeće činjenice [7]:

- Ukupno korišćena površina popisanog poljoprivrednog zemljišta iznosi 3.436.715 ha što čini 89% ukupno raspoloživog poljoprivrednog zemljišta u Srbiji.
- 30% poljoprivrednog zemljišta koje se koristi ne obrađuju njihovi vlasnici, već je dato u zakup.
- Prosečna veličina korišćenog poljoprivrednog zemljišta iznosi 5,4 ha što je dosta manje u odnosu na veličinu poseda gazdinstava u Evropskoj uniji.
- Karakteristika porodičnog gazdinstava u Srbiji je diversifikovanost poljoprivrednog poseda, odnosno retko gde se može naći gazdinstvo koje obrađuje zemljište na samo jednom mestu. Tako je Popisom poljoprivrede 2012. utvrđeno da je 6 parcela prosečan broj odvojenih poseda kojim raspolaže jedno poljoprivredno gazdinstvo.

Efekti sprovedenih strukturnih promena koje podrazumevaju pre svega usklađivanje sa načinom poslovanja zemalja Evropske unije zavise od karakteristika poljoprivrednih gazdinstava ali i drugih privrednih subjekata koji posluju u agraru. U zavisnosti od toga kakve su njihove mogućnosti za apsorpciju novih promena, sposobnosti da podnesu tehničko-tehnološke izmene i odgovore savremenim zahtevima tržišta, zavisi i implementacija strukturnih reformi.

Tabela 1. Domaćinstva i poljoprivredna gazdinstva prema pravnom statusu i regionima, 2012. godina

Region	Domaćinstva	Poljoprivredna gazdinstva		
		Ukupno	Porodično	Pravna lica i preduzetnici
Republika Srbija	2.487.886	631.552	628.552	3.000
Srbija-SEVER	1.302.590	180.868	179.386	1.482
Srbija- JUG	1.185.296	450.684	449.166	1.518

Izvor: Popis poljoprivrede - Prva knjiga, Republički zavod za statistiku, 2013.

Tabela 1. pokazuje broj domaćinstava i registrovanih poljoprivrednih gazdinstava u Srbiji. Ukupan broj domaćinstava iznosi 2.487.886 od čega je 52% na teritoriji severne Srbije, dok se nešto manji procenat od 48% nalazi u južnom delu zemlje. Ukupan broj registrovanih poljoprivrednih gazdinstava je 631.552 od čega je skoro 99% klasifikovano kao porodično gazdinstvo, dok je 3.000 njih organizovano u neki od pravnih oblika. Kategorija pravna lica i preduzetnici obuhvata poljoprivredna gazdinstva čiji su vlasnici želeli da se klasifikuju u pojedine oblike pravnih lica- ortačko društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću ili pak da se registruju kao preduzetnici.

Tabela 2. Struktura poljoprivrednog zemljišta u Srbiji, 2012 godina, (u ha)

	≤1	1,01-2	2,01-5	5,01-10	10,01-50	50<
Gazdinstva	184.674	123.719	182.489	89.083	45.342	6.245
Ukupno raspoloživo poljopriv. zemljište	422.786	305.669	906.241	864.126	1.066.353	1.781.421
Korišćeno poljopriv. zemljište	91.837	181.785	596.052	617.281	825.011	1.125.457
– zemljište u vlasništvu	86.492	170.998	548.048	533.951	505.734	573.192
– zemljište u zakupu	5.345	10.787	48.004	83.329	319.277	552.265
Nekorišćeno poljopriv. zemljište	105.691	37.086	59.261	26.682	16.190	179.143

Izvor: Popis poljoprivrede - Prva knjiga, Republički zavod za statistiku, 2013.

Kako bi se značaj strukturnih promena u poljoprivredi mogao analizirati, posebno sa aspekta pravnih lica koja posluju u agraru, potrebno je sagledati trenutnu strukturu raspoloživog poljoprivrednog zemljišta. Republika Srbija raspolaže sa ukupno 5.346.597 ha poljoprivrednog zemljišta, od čega se koristi 3.437.423 ha dok je nekorišćeno 424.054 ha. Poljoprivredne površine pod šumom obuhvataju 1.023.036 ha. U tabeli 2. prikazana je struktura poljoprivrednog zemljišta prema njegovoj veličini, grupisana u kategorije. Iako se najveći deo zemljišta obrađuje od strane njihovih vlasnika, postoji neznatan broj onih koji svoje zemljište daju na korišćenje ili obradu drugim gazdinstvima ili pravnim licima. Uprkos tome što se veći deo zemljišta koristi, strukturne promene su izazvale i migraciju seoskog stanovništva, te je veliki broj stanovnika, osobito mladih, napustio porodična gazdinstva i obrađivanje poljoprivrednog zemljišta i preselio se u gradove. To je uticalo na kvalitet obrađivanja zemlje i stepen njene iskorišćenosti. Agrarnom politikom bi se mogla poboljšati trenutna situacija, pre svega kroz privlačenje mladih stručnjaka iz oblasti agrarne ekonomije za povratak u seoska područja radi njihovog intenzivnijeg razvoja i doprinosa privrednom napretku.

Efekti strukturnih promena poslednjih decenija u poljoprivredi Srbije doveli su do smanjenja broja gazdinstava. Prema Popisu poljoprivrede iz 2002. godine zabeleženo je postojanje 778.891 poljoprivredno gazdinstvo [8] Najviše ih je obrađivalo/posedovalo zemljište u intervalu od 2,01-5 ha i to 244.064 što je za oko 33% više u odnosu na 2012. godinu. Znatno manji broj poljoprivrednih gazdinstava je imao posede veće od 10 ha u 2002. godini u poređenju sa 2012. godinom. U 2002. godini 34.031 gazdinstvo je imalo posede veće od 10 ha dok je 2012. taj broj iznosio 51.587. Strukturne promene su dovele do ukрупnjavanja zemljišnog poseda ali i do ukрупnjavanja zemljišta koje se koristi u svojini vlasnika, pa je sa 2,37 ha prosečne obradive površine u vlasništvu u 2002. došlo do rasta na 3,83 ha.

INDIKATORI RAZVIJENOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA I PREDUZETNIKA U POLJOPRIVREDI

Preduzeća koja mogu doprineti bržem prevazilaženju procesa tranzicije, ublažiti efekte strukturnih promena, uticati na rast investicija ali i povećati zaposlenost, posebno u zemljama u razvoju jesu mala i srednja preduzeća i preduzetnici (MSPP). Njihove prednosti u odnosu na velike privredne subjekte dolaze do izražaja tokom strukturnih promena privrede, kada je potrebno apsorbovati radnike koji ostaju bez posla usled privatizacije velikih privrednih kombinata, efikasno reagovati na dinamičnom tržištu i zadovoljiti sve zahtevnije potrošače.

Obzirom da se ekonomski razvoj Srbije u izvesnoj meri zasniva na razvoju agrarnog sektora koji je u generisanju BDP-a u 2013. godini učestvovao sa oko 30%, posebnu pažnju bi trebalo posvetiti razvoju sektora MSPP u poljoprivredi. Osnaživanje ovog sektora značiće i bolje uslove poslovanja u privredi Srbije, te bi se agrarnom politikom trebalo uticati na poboljšanje inovativnosti i konkurentnosti sektora MSPP [6].

Tabela 3. Broj preduzeća u sektoru MSPP u Srbiji u periodu 2010-2013. godina

Vrsta preduzeća	2010	2011	2012	2013
Mikro	77.989	78.890	79.189	81.775
Mala	9.614	9.656	9.699	9.353
Srednja	2.257	2.218	2.142	2.132
∑ MSP	89.860	90.764	91.030	93.260
Preduzetnici	228.680	228.540	226.132	222.152
Ukupno	318.540	319.304	317.162	315.412

Izvor: Izveštaj o MSP za 2013. godinu, Nacionalna agencija za regionalni razvoj

Tabela 3. prikazuje ukupan broj preduzeća u sektoru MSPP u Srbiji u periodu od 2010. do 2013. godine. Došlo je do rasta broja malih i srednjih preduzeća i to za 1,01%, 0,3% i 2,5% respektivno. Posledice Svetske ekonomske krize i dešavanja na svetskom tržištu, ali i administrativne javne procedure i nedostatak finansijskih sredstava uticali su na pad broja preduzetnika u posmatranom periodu. Sa početnih 228.680 preduzetničkih radnji u 2013. godini je zabeleženo 222.152 odnosno za oko 3% manje u odnosu na početak perioda. Sektor MSPP u Poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu ne karakterišu značajne oscilacije u broju preduzeća. Prosečan broj malih i srednjih preduzeća u posmatranom periodu iznosi 3.376, dok je prosečan broj preduzetnika 2.384.

Tabela 4. Učešće MSPP iz sektora Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupnom broju MSPP Republike Srbije u periodu 2010-2013. godine (u %)

Vrsta preduzeća	2010	2011	2012	2013
∑ MSP	3,79	3,70	3,65	3,67
Preduzetnici	1,10	1,02	1,05	1,05
Ukupno	1,86	1,78	1,80	1,82

Izvor: Samostalna obrada autora na osnovu dostupnih podataka RZS

U 2013. godini učešće MSPP iz sektora Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupnom broju MSPP Srbije iznosi 1,82%. Učešće se nije značajnije menjalo, pa u proseku možemo reći da MSPP ovog sektora učestvuju u ukupnom broju MSPP Srbije u proseku sa oko 1,81%. Pojedinačno posmatrajući, 2013. godine beleži se 3,67% MSP Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupnom broju ovih preduzeća, dok je učešće preduzetnika manje i iznosi 1,05%. Iako je apsolutni pad broja preduzeća u posmatranom periodu znatni veći i zapaženiji, relativni odnos između preduzeća agrarnog sektora i ukupnog broja MSPP se nije značajnije menjao. Iz navedenih podataka možemo zaključiti da je ova kategorija preduzeća značajna u tranzicionom procesu.

Tabela 5. Broj radnika zaposlenih kod malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva, u periodu 2010-2013. godina

Vrsta preduzeća	2010	2011	2012	2013
Mikro	4.616	4.622	4.577	4.652
Mala	8.693	9.061	8.768	8.186
Srednja	12.167	10.224	9.614	10.241
∑ MSP	25.476	23.907	22.959	23.079
Preduzetnici	1.135	1.172	1.189	1.160
Ukupno	26.611	25.079	24.148	24.239

Izvor: Izveštaj o MSP za 2013. godinu, Nacionalna agencija za regionalni razvoj

Stopa nezaposlenosti jedan od indikatora privrednog razvoja i napretka u tranzicionom procesu. Kako se MSPP smatraju važnim u kreiranju novih radnih mesta, tabelom br. 5 prikazan je broj radnika koji su zaposleni kod malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva. Može se primetiti da broj zaposlenih ne oscilira značajno, ali da se primećuje trend pada u pojedinim godinama. Uzroci pada broja zaposlenih se mogu tražiti u migraciji seoskog stanovništva u gradske sredine, posebno mladih osoba. Odumiranje sela predstavlja jedan od savremenih problema nastalih strukturnim promenama privrede. Nezainteresovanost mladih za ostanak i rad na selima se može prvenstveno pronalaziti u nedovoljnoj državnoj pomoći namenjenoj agraru, a posebno segmentu MSPP. Iako postoje preduzetničke inicijative, posebno u oblasti organske proizvodnje voća i povrća i organskog uzgajanja životinja, loše poslovno okruženje i slabi državni podsticaji utiču na odliv mladog stanovništva u gradove, a na uštrb razvoja ruralnih seoskih sredina. Ukoliko bi finansijska podrška bila jača, mogućnosti za razvoj proizvodnje bi bile veće a samim tim i motivisanost pojedinaca usled većih šansi za ostvarivanje zarade. Nedovoljna tehnička

opremljenost malih poljoprivrednih preduzeća je jedan od uzroka blagog pada broja zaposlenih u ovom sektoru, usled nemogućnosti istovremenog ulaganja u tehnologiju i obuku zaposlenih.

Tabela 6. Učešće zaposlenih u MSPP iz sektora Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupnom broju zaposlenih u MSPP Republike Srbije, u periodu 2010-2013. godina (u %)

Vrsta preduzeća	2010	2011	2012	2013
∑ MSP	4,37	4,10	4,00	4,08
Preduzetnici	0,49	0,58	0,57	0,57
Ukupno	3,27	3,19	3,09	3,15

Izvor: Samostalna obrada autora na osnovu dostupnih podataka RZS

Pregled učešća zaposlenih u MSPP u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupnom broju zaposlenih MSPP dat je tabelom 6. Najniža relativna vrednost se beleži u 2012. godini od 3,09%, nakon čega je zabeležen rast od 0,06 procentnih poena. Učešće preduzetnika je u posmatranom periodu konstantno, na nivou od 0,57%, dok se relativno učešće zaposlenih u malih i srednjih preduzeća u Poljoprivredi, šumarstvu i vodoprivredi smanjuje, sa 4,37% na 4,08%.

Tabela 7. Ostvareni promet malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva, u periodu 2010-2013. godina (mil. RSD)

Vrsta preduzeća	2010	2011	2012	2013
Mikro	70.069	77.120	85.175	78.779
Mala	76.593	99.206	109.482	105.638
Srednja	58.934	75.560	90.429	84.557
∑ MSP	205.596	251.886	285.086	268.974
Preduzetnici	5.738	5.300	6.194	6.567
Ukupno	211.334	257.186	291.280	275.541

Izvor: Izveštaj o MSP za 2013. godinu, Nacionalna agencija za regionalni razvoj

Jedan od indikatora koji ukazuje na uspešnost poslovanja jeste ukupno ostvareni promet u godini [6]. Ukupan ostvareni promet MSPP u 2013. godini je iznosio 275,541 mil. RSD što je za 30% više u odnosu na 211.334 mil. RSD iz 2010. godine. Najveći porast ostvarenog prometa zabeležio je sektor MSP u kome je 2013. godine ostvareno 268.974 mil. RSD odnosno oko 97% ukupno generisanog

prometa sektora MSPP. Preduzetničke radnje istovremeno beleže rast ostvarenog prometa.

Tabela 8. Učešće ostvarenog prometa u MSPP iz sektora Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupno ostvarenom prometu u MSPP Republike Srbije, u periodu 2010-2013. godina (u %)

Vrsta preduzeća	2010	2011	2012	2013
Σ MSP	5,31	5,73	5,93	5,59
Preduzetnici	0,71	0,66	0,70	0,73
Ukupno	4,52	4,95	5,12	4,82

Izvor: Samostalna obrada autora na osnovu dostupnih podataka RZS

Učešće ukupno ostvarenog prometa MSPP iz sektora Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u ukupno ostvarenom prometu MSPP beleži rast do 2012. godine, nakon čega je usledio neznatan pad. Uzrok pada ostvarenog prometa sektora MSPP u agraru ne bi trebalo isključivo povezivati sa lošim poslovanjem preduzeća, neadekvatnom tražnjom ili ponudom poljoprivrednih proizvoda. I vremenski uslovi imaju efekte na ostvareni promet, utičući na preferencije potrošača ali i na mogućnosti proizvođača da te preferencije zadovolje.

Razvoj preduzetničke inicijative u agrobiznisu Srbije može značajno uticati na sprovođenje tranzicionih reformi, posebno poljoprivrednih strukturnih promena i restrukturiranje agrobiznisa. Strukturne promene u poljoprivredi, između ostalog, podrazumevaju izmene u načinu proizvodnje, ukрупnjavanje obradivih parcela ili pak nastupa na samom tržištu kroz brojna udruženja. Jedna od strukturnih promena, koja predstavlja osnovu za razvoj agrarnog preduzetništva, jeste i organska proizvodnja. S obzirom na prirodne potencijale koje poseduje Republika Srbija, sve veće učešće organske proizvodnje u ukupnoj poljoprivrednoj proizvodnji predstavlja deo modernog ekonomskog razvoja agrara. Organska proizvodnja podrazumeva smanjenu upotrebu hemikalija u proizvodnji hrane, uz razvoj novih tehnoloških metoda obrade zemlje i uzgajanja biljaka i životinja. Obzirom na neiskorišćene prirodne potencijale Srbije, prostor za osnivanje novih malih i srednjih preduzeća, posebno preduzetnika je veliki. Međutim, makroekonomsko okruženje, a u velikoj meri i državna politika bi svojom agrarnom politikom trebalo da stimuliše razvoj organske proizvodnje, a samim tim i osnivanje novih preduzeća u ovom delu poljoprivrede. Pregled osnovanih i ugašenih preduzeća u Poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu dat je tabelom 9.

Tabela 9. Broj osnovanih i ugašenih preduzeća u sektoru MSPP u Poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu u Republici Srbiji, period 2010-2013. godina

	2010		2011		2012		2013	
	OSN*	UGN**	OSN	UGN	OSN	UGN	OSN	UGN
MSPP	1,038	1,147	693	1,072	547	637	650	548
Stopa opstanaka	71,9%		68,4%		65,1%		67,2%	

Izvor: Izveštaj o MSP za 2013. godinu, Nacionalna agencija za regionalni razvoj

**OSN- osnovano; **UGN- ugašeno*

Broj osnovanih preduzeća u 2013. godini, u poređenju sa 2010. godinom, a u sektoru Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva je značajno smanjen. Sa 1,038 broj novoosnovanih preduzeća u toku godine skoro da se prepolaovio i iznosi 650 pravnih lica. Međutim, paralelno sa padom novoosnovanih preduzeća opada i broj MSPP koji se ugase u toku godine, pa je sa 1.147 u 2010. godini taj broj smanjen na 548. Smanjen broj ugašenih preduzeća u toku godine se može objasniti boljim uslovima i načinima poslovanja, te su preduzeća produžila svoj životni vek. Stopa preživljavanja preduzeća pokazuje koliko preduzeća i radnji koji su osnovani u godini n preživi u godini $n+2$ [2]. U 2013. godini stopa opstanaka preduzeća iznosi 67,2%, a najveći uticaj na njeno smanjenje imala je Svetska ekonomska kriza iz 2008. godine, čiji se efekti osećaju i danas.

Tabela 10. Učešće osnovanih (OSN)/ugašenih preduzeća (UGN) MSPP Poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede u odnosu na ukupan broj osnovanih/ugašenih MSPP u Republici Srbiji, period 2010-2013. godini (u %)

	2010		2011		2012		2013	
	OSN*	UGN**	OSN	UGN	OSN	UGN	OSN	UGN
Stopa učešća	2,27	2,46	1,67	2,19	1,41	1,57	1,62	1,30

Izvor: Samostalna obrada autora na osnovu dostupnih podataka RZS

**OSN- osnovano; **UGN- ugašeno*

Kako bi se dobila preciznija slika poslovne demografije sektora MSPP u Poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu potrebno ih je uporediti sa celokupnim sektorom MSPP koji posluje u Srbiji i sastoji se od brojnih delatnosti. U odnosu na ukupan broj osnovanih i ugašenih preduzeća u sektoru MSPP 2010 godine možemo posmatrati stopu učešća ove kategorije preduzeća u sektoru

Poljoprivrede. Ona je iznosila 2,27% i 2,46% respektivno. Narednih godina, u posmatranom četvorogodišnjem periodu, dolazi do pada stope osnovanih i stope ugašenih MSPP Poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u odnosu na čitav sektor. Poređenja radi, trebalo bi istaći da su tokom 2013. godine preduzetnici i vlasnici malih preduzeća najviše bili zainteresovani za osnivanje preduzeća u Trgovini na veliko i malo, Prerađivačkoj industriji i Hotelijerstvu i ugostiteljstvu, dok je najveća stopa preživljavanja preduzeća u prve dve godine poslovanja u Informisanju i komunikacijama i Snabdevanju električnom energijom, gasom, parom i klimatizacijom [2]. Stopa opstanka MSPP u Poljoprivredi, šumarstvu i ribarstvu nije na poželjnom nivou te se od državne podrške u budućnosti očekuje poboljšanje u administrativnim procedurama, smanjenje zakonodavnih barijera pa samim tim i efikasnije poslovanje MSPP.

STRUKTURNE PROMENE AGRARNOG SEKTORA REPUBLIKE SRBIJE

Strukturne promene agrarnog sektora Republike Srbije započete su pre više od dve decenije. Iako je poljoprivreda veoma značajna privredna delatnost za privredni rast i razvoj jer generiše značajan deo BDP-a, efekti još uvek nisu na zadovoljavajućem nivou. Osnovna promena kojom je započet tranzicioni proces jeste prelazak sa centralno-planskog na tržišni način privređivanja, uz napuštanje državne kontrole cena. Time je započet intenzivni razvoj konkurencije i u domenu agrarnog sektora. Sa početkom reformi, započet je i razvoj privatnog sektora što je dovelo do stvaranja većeg broja malih i srednjih preduzeća. Osnovu strukturnih promena stoga čini distribucija faktora proizvodnje, zemljišta i finansijskog kapitala [1]. Distribucija se vrši iz državne/društvene svojine u privatnu svojinu, pre svega kroz transfer kapitala i zemljišta. Veliki privredni kombinati i poljoprivredna preduzeća bivaju privatizovani tokom vremena, tako da se javni sektor smanjuje na račun povećanja privatnog. Ovakvim načinom distribucije resursa povećava se njihova efikasnost i bolja iskorišćenost, dok se finansijski kapital brže reprodukuje. Nedostatak velikih preduzeća je u sporijem reagovanju na promene na tržištu, praćenje tehničkih inovacija i nemogućnost brze promene asortimana. Svi nedostaci velikih preduzeća čine prednosti sektora MSPP te se oni smatraju nosiocima tranzicionog procesa agrara. Osnovne karakteristike sektora MSPP koje ih čine važnim elementom strukturnih reformi su sledeće:

- *Motivisanost* - vlasnik malog preduzeća ili preduzetnik ima veću motivisanost za rad i ostvarivanje pozitivnih finansijskih rezultata od menadžera velikih preduzeća.

- *Specifične potrebe* - Tražnju manjeg obima za specifičnim proizvodima koja je najčešće povremena, najefikasnije mogu zadovoljiti mala preduzeća i preduzetnici.
- *Resursi* - Raspoložive prirodne resurse preduzetnik ili vlasnik malog preduzeća najbolje i najefikasnije koristi.
- *Zaposleni* - Zaposleni u sektoru MSPP su najčešće obučeni za rad na više različitih aktivnosti uz mogućnost brzog preorientisanja ukoliko tražnja na tržištu tako zahteva.
- *Saradnja* - Mala i srednja preduzeća i preduzetnici najčešće predstavljaju najvažnije poslovne saradnike velikih preduzeća, upravo zbog karakteristika njihovog procesa rada i mogućnosti proizvodnje proizvoda u manjim serijama.

Pored transformacije javnog u privatni sektor, smanjuje se i državna intervencija po pitanju regulisanja cena, pa tako na tržištu agrarnih proizvoda u većini slučajeva krajnju cenu određuje odnos ponude i tražnje za proizvodima. Istovremeno, nastaju nove finansijske institucije ali i finansijski instrumenti kojima se pomaže poslovanje novih preduzeća. Jedan od nedostataka savremenog agrara upravo je nedovoljan iznos finansijskih sredstava uz pomoć kojih bi se unapredila tekuća proizvodnja. U većini zemalja Evropske unije mikrofinansiranje je jedan od načina za prevazilaženje finansijskih problema malih preduzeća i preduzetnika. Značaj mikrofinansiranja se ogleda u njegovoj dostupnosti privrednim licima kojima je otežan pristup uobičajenim sredstvima finansiranja poslovanja iz bankarskog sektora. Usmerene su ka obezbeđivanju trajnog i održivog finansiranja siromašnih preduzetnika ili malih preduzeća koja nisu u mogućnosti da ispune sve potrebne uslove za dobijanje bankarskih kredita. MSPP se u Srbiji suočavaju sa najvišom cenom kredita u regionu, nedostatkom dugoročnih izvora finansiranja ali i lošom usklađenošću asortimana domaćih banaka i potreba ove kategorije preduzeća. Napred navedeni nedostaci ograničavajuće utiču na razvoj sektora MSPP u poljoprivredi, a samim tim umanjuju njihove razvojne potencijale u strukturnim promenama privrede.

Strukturne promene u agrarnom sektoru obuhvataju više različitih delatnosti. Ne odnose se samo na primarnu poljoprivrednu proizvodnju, već obuhvataju znatno šiti spektar aktivnosti-od prehrambene industrije preko proizvođača semena i ambalaže do distributera [1]. Za što bolju efikasnost sprovođenja reformi važna je integracija ovih kategorija. Jedna agrarna delatnost u principu, ne može biti dovoljno uspešna ukoliko druge zaostaju jer je stepen integracije veoma visok. Zdravstvena bezbednost i ispravnost hrane, njen kvalitet i dostupnost podjednako su važni kako za proizvođače tako i za distributere. Veći stepen koordinacije i

saradnje između njih značiće i kvalitetniji proizvod. Jedan od potencijalnih načina za uspostavljanje intenzivnije saradnje između različitih delova proizvodnog poljoprivrednog lanca jeste postojanje modernih zadruga koje bi povezivale preduzeća zajedničkog interesa, vršile njihovu edukaciju i povećale mogućnosti nastupa na tržištu.

Strukturne promene u agraru, osim izmena u svojini, zemljištu i obliku organizovanja preduzeća, uključuju i izmene u institucionalnom, pre svega zakonodavnom okviru. U periodu koji je predmet analize u ovom radu, značajno su se izmenili pojedini zakoni. Usvojene su nove strategije ali i izmene i dopune postojećih zakona. Pre svega, donešen je novi Zakon o organskoj proizvodnji (2010. godina) koji je usaglašen sa relevantnim zakonima iz Evropske unije. Zatim, usvojene su izmene Zakona o poljoprivredi i ruralnom razvoju (2013. godina), Zakon o javnim nabavkama (2012. godina), Zakon o poreskom postupku i poreskoj administraciji (2013. godina), Nacrt strategije razvoja preduzetništva i malih i srednjih preduzeća od 2015. do 2020. godine. Svi zakoni koji su donešeni su usklađeni sa zakonodavnim okvirima Evropske unije, Zajedničkom agrarnom politikom (CAP) i Aktom o malim i srednjim preduzećima. Promene koje su nastale jesu donele benefiti u poslovanju preduzećima agrara, ali je potrebno unaprediti efikasnost rada javnih institucija kako bi efekti novih zakona bili potpuni.

ZAKLJUČAK

Institucionalna neefikasnost jedan je od uzroka slabijeg napretka agrarnog sektora u strukturnim promenama privrede Srbije tokom poslednjih godina. Agrarni sektor je pretrpeo značajne promene u pogledu posedovne strukture zemljišta i distribucije kapitala, značajnog razvoja privatnog sektora, osobito malih preduzeća i preduzetnika. Inovativnost preduzetnika jedna je od pokretačkih snaga poljoprivrede te je važan ostanak mladih na selu koji bi mogli uticati na rast razvojnog potencijala agrara i osamvremenjivanje načina proizvodnje kroz primenu nove tehnologije i saznanja. Stopa siromaštva u ruralnim područjima i dalje je visoka, a kvalitet životnog standarda ovog stanovništva nizak u poređenju sa onim u EU. Stoga je doprinos poljoprivrede privrednom rastu niži nego što su njeni objektivni razvojni potencijali.

Sprovedenom analizom u radu su prepoznate mogućnosti za uspešnije sprovođenje strukturnih promena kroz razvoj sektora MSPP. U posmatranom četvorogodišnjem periodu od 2010. do 2013. godine utvrđeno je da učešće agrarnih MSPP u ukupnom broju MSPP nije značajnije osciliralo. Njihovo prosečno

učešće je iznosilo 1,81%. Kako su strukturne promene dovele do migracije seoskog stanovništva u gradove, došlo je do pada broja zaposlenih, pre svega u primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji. Međutim, jačanjem državne podrške udruženjima mladih poljoprivrednik, uvažavanje njihovih stavova i širenje informacija o značaju zadruga moglo bi usporiti opadanje broja seoskog stanovništva i povećati zaposlenost u poljoprivredi. Ukupan promet je jedan od analizirani indikator razvoja MSPP u agraru koji beleži rast u posmatranom periodu i ukazuje na to da ova vrsta preduzeća ima značajno učešće u kreiranju poslovanja na tržištu Republike Srbije. Zaključci o trenutnom stanju u sektoru MSPP agroprivrede ukazuju na potrebu za intenzivnijom državnom podrškom. Finansijska podrška bi bila od najvećeg značaja, obzirom da su nedostajuća finansijska sredstva za ulaganje u opremu i sredstva za rad jedna od prepreka razvoja ovog segmenta privrede. Ona bi se mogla sprovesti ne samo kroz rast subvencija već i kroz usvajanje Zakona o mikrofinansiranju. Besplatne obuke koje bi predstavnici nadležnih institucija mogli da organizuju na lokalnim nivoima omogućilo bi bolju iskorišćenost prirodnih resursa i proizvodnju baziranu na savremenim ekološkim principima. Transparentnom podrškom razvoju zadruga i udruživanju poljoprivrednika bi se lakše mogle sagledati njihove potrebe i problemi i pružila adekvatna pomoć. Ovim potencijalnim instrumentima državne podrške bi se omogućila efikasnija iskorišćenost razvojnog potencijala poljoprivrede Republike Srbije.

LITERATURA

1. Bogdanov, N., Petronijević M. (2009) *Structural Changes of Agriculture Sector-experience after two decades of transition*, Agriculture and rural areas of Serbia-sensitive points of transition and the comparison with other countries, University of Belgrade- Faculty of Agriculture, Belgrade.
2. *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2013. godinu*, (2014) Ministarstvo privrede i Nacionalna agencija za regionalni razvoj.
3. *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu*, (2013) Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave i Nacionalna agencija za regionalni razvoj.
4. *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2011. godinu*, (2012) Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave i Nacionalna agencija za regionalni razvoj.
5. *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010. godinu*, (2011) Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Nacionalna agencija za regionalni razvoj.

6. Pantić, O., Filimonović, D. (2013) *Analysis of the development of small and medium enterprises in the agro-food system of Serbia*, Economic Science on the Crossroad, Institute of Economic Sciences, Belgrade.
7. Popis poljoprivrede 2012 - Prva knjiga, (2013) Republički zavod za statistiku.
8. Popis poljoprivrednih fondova 2002. (2003) Republički zavod za statistiku.
9. Ševarlić M. (2013), *Structural changes in agricultural farms and associations of manufacturers in Serbia*, Agri-food sector in Serbia-State and Challenges, Serbian Association of Agricultural Economists, Belgrade.

SUMMARY

ROLE OF SMEs IN STRUCTURAL CHANGES OF SERBIAN AGRICULTURAL SECTOR

The small and medium enterprises and entrepreneurs are an important factor in the economic growth and development in transition, according to their business characteristics and advantages which they possess compared to large enterprises. Directing economic policy through providing institutional support to this sector can have multiple positive effects on economic growth but also can improve living standards. Bearing in mind that the SME sector absorbs most of the workers who become unemployed due to transitional changes and restructuring of large enterprises, their role in economic development is very significant. Not only due to the decrease in the unemployment rate, but also due to the improvement of socio-economic situation of society.

The aim of paper is to define the characteristics of small and medium-sized enterprises during the structural changes in agriculture, which is one of the drivers of economic development in Serbia. This paper conducts analysis of the current situation of small and medium-sized enterprises and entrepreneurs in agriculture by investigating indicators pointing to their development. The indicators which are taken into consideration about the development of the SME sector are given for the period from 2010 to 2013. Given that in agriculture will increase production of high-quality and ecological products during the structural changes, SMEs can respond to the current demands of the market due to capability to absorb new structural changes.

Key words: small and medium enterprises, entrepreneurs, agriculture, structural changes

POGLAVLJE 7

FINANSIJSKO STRUKTURNE PROMENE PRIVREDE SRBIJE I ZAŠTITA POVERILACA U PERIODU FINANSIJSKE KRIZE

Slavica Stevanović¹

Apstrakt

Ukorenjena finansijska neravnoteža je opšta karakteristika srpske privrede. Strukturna neuravnoteženost sredstava i njihovih izvora finansiranja praćena kontinuiranim kumuliranjem gubitaka, pogoršanjem likvidnosti i povećanjem zaduženosti oslikavaju finansijski položaj privrede u celini. Cilj rada je analiza finansijske strukture srpske privrede, uz poseban osvrt na identifikovanje privrednih segmenata u kojima su interesi poverilaca ugroženi. Narušena finansijska sigurnost se ogleda i u negativnom neto obrtnom kapitalu, tako da su stanje i razvoj finansijske strukture tokom petogodišnjeg perioda analizirani pomoću neto obrtnog kapitala. Dugogodišnje odlaganje rešavanja problema preduzeća sa izrazitom finansijskom neravnotežom, neodgovarajući zakonski okviri i neadekvatna primena zakona, osim što narušavaju finansijsku strukturu privrede u celini, ugrožavaju interese vlasnika kapitala i poverilaca pojedinih grupa preduzeća. Stoga su u posebnom delu rada analizirani faktori i segmenti preduzeća koji kvare sliku finansijske strukture srpske privrede.

Ključne reči: *finansijsko-strukturne promene, privreda Srbije, neto obrtni kapital*

UVOD

Krizni period privrede Srbije započinje još početkom devedesetih godina prethodnog veka. Ozbiljna ograničenja rasta privredne aktivnosti od tog perioda, koja se odnose na ratna dešavanja, problematičnu međunarodnu poziciju, dug proces tranzicije, finansijske teškoće, praćena su padom konkurentnosti privrede i slabljenjem internih kapaciteta pojedinačnih privrednih subjekata. Svaka krizna

¹ Mr Slavica Stevanović, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: slavica.stevanovic@ien.bg.ac.rs

situacija po pravilu, za posledicu ima narušavanje finansijske strukture preduzeća, a samim tim i privrede u celini. Nagomilani finansijsko-strukturni problemi privrede postaju još naglašeniji nakon najnovije svetske ekonomske krize. U privredi sa nerazvijenim tržištem kapitala koja je u procesu strukturnih reformi, postizanje finansijsko-strukturne stabilnosti je veliki izazov, a izlazak iz krize veoma kompleksan.

Predmet analize u radu jeste finansijska struktura privrede Srbije i promene koje su zabeležene tokom petogodišnjeg perioda finansijske krize. Analiza je zasnovana na zvaničnim informacijama o strukturi imovine, obaveza, kapitala i finansijskom rezultatu društava koja čine privredu Srbije u periodu 2009-2013. godina. Izvor podataka su makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre Republike Srbije o poslovanju privrede Srbije u posmatranim godinama. Promene u strukturi imovine, obaveza i kapitala su praćene za privredu u celini, ali i sa aspekta sektorske strukture i po određenim segmentima. U prvom delu rada je prikazan razvoj finansijske strukture tokom petogodišnjeg perioda. Analiza finansijske nesigurnosti je sprovedena pomoću neto obrtnog kapitala i determinanti koje ga određuju. U drugom delu rada su analizirani sektori, određeni privredni segmenti i regulatorni faktori koji kvare finansijsku strukturu srpske privrede i narušavaju interese poverilaca.

DETERMINANTE FINANSIJSKE (NE)SIGURNOSTI PRIVREDE SRBIJE

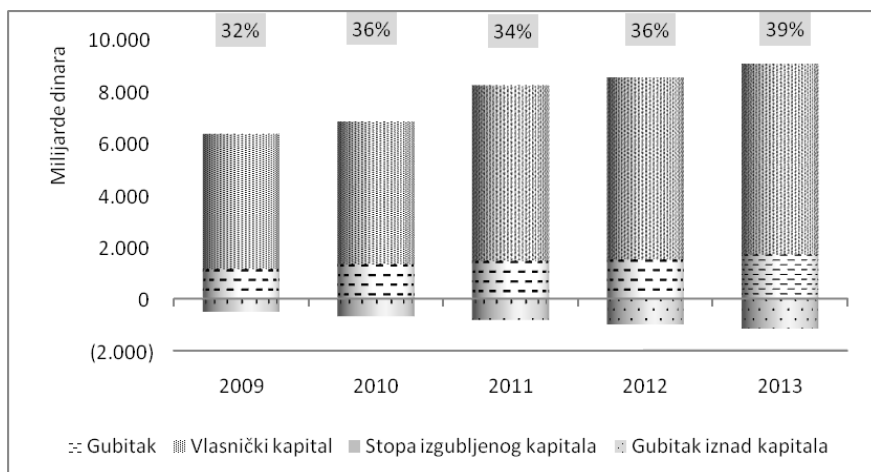
Položaj dugoročne finansijske sigurnosti je prvenstveno određen strukturom imovine i izvora finansiranja, stepenom zaduženosti, prinosnom snagom i investicionim mogućnostima privrede i njenih delova. Za analizu dugoročnog rizika ulaganja su najviše zainteresovani postojeći i potencijalni investitori vlasničkog kapitala, ali i dugoročni poverioci, pre svega davaoci dugoročnih kredita. Vrednost i struktura imovine je od velikog značaja za investitore i poverioce jer raspoloživa imovina predstavlja generator koji stvara dobitke ili gubitke. Iako sigurnost potraživanja poverilaca zavisi i od raspoloživog vlasničkog kapitala i stepena zaduženosti, merilo primarne sigurnosti jeste prinosna snaga dužnika.

Kumulirani gubici - Veliki finansijsko-strukturni problem privrede Srbije leži pre svega u kumuliranim gubicima. Preduzeće koje konzistentno proizvodi gubitke, ne smatra se sposobnim za opstanak, a veći broj takvih preduzeća narušava sliku zarađivačke sposobnosti i finansijske strukture čitave privrede. Kada se posmatra poslovanje privrede Srbije, u četiri od pet poslovnih godina neto gubici dela privrede prevazilaze visinu neto dobitaka preduzeća koja uspešno posluju.

Pozitivan neto finansijski rezultat je zabeležen u 2011. godini, ali ne zahvaljujući unapređenju poslovanja već zahvaljujući rastu vrednosti dinara na dan bilansa i usled toga smanjenju negativnih kursnih razlika u odnosu na prethodnu godinu (Malinić i Milićević, 2012). Struktura gubitaka privrede Srbije i njihova dinamika tokom perioda 2009-2013. godina, prikazana je na grafikonu 1.

Negativan neto finansijski rezultat zabeležen u posmatranom periodu utiče na kumuliranje i rast gubitka koji topi vlasnički kapital. Vlasnički kapital je na grafikonu prikazan bez umanjenja za gubitak do visine kapitala. Porast vlasničkog kapitala od 41% je praćen rastom gubitka za 49% u odnosu na početak posmatranog perioda, tako da je neto vlasnički kapital u 2013. godini veći za 39% u odnosu na 2009. godinu.

Grafikon 1. Struktura gubitka kapitala privrede Srbije



Izvor: Obračun autora prema podacima Agencije za privredne registre

Iz godine u godinu je sve veći broj privrednih društva koja su izgubila sopstveni kapital u celini, a iznos gubitka čak i prelazi visinu vlasničkog kapitala. Gubitak do visine kapitala raste sa 1.444.917 miliona dinara u 2009. na 1.704.139 miliona dinara u 2013. godini. Gubitka iznad kapitala je u posmatranom periodu više nego dupliran i u 2013. godini iznosi 1.152.572 miliona dinara. Rezultat rasta kumuliranih gubitaka jeste rastuća stopa izgubljenog kapitala na nivou privrede koja u 2013. godini iznosi rekordnih 39%.

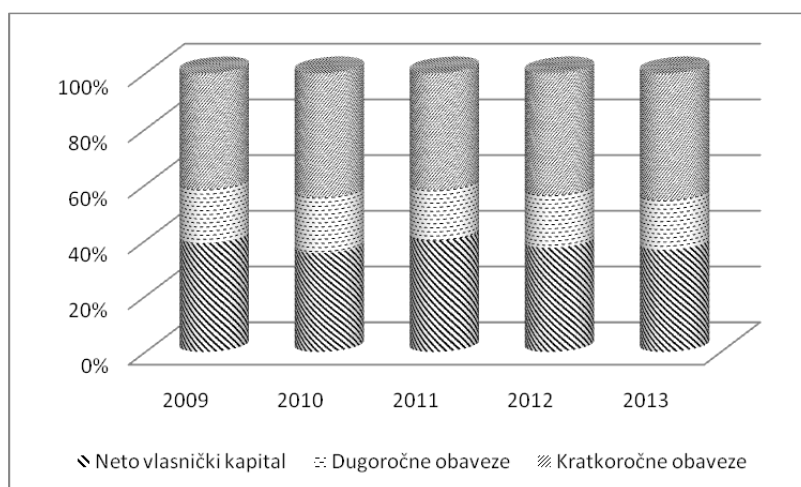
Ranija istraživanja i analize rentabiliteta privrede koja se odnose na period sankcija od 1992. do 1996. godine pokazuju da je privreda u celini poslovala sa

gubitkom. Iako su postojala očekivanja da bi tendencija gomilanja gubitaka trebalo da bude usporena i zaustavljena, gubici su se povećavali (Ranković i Ilić, 1997).

Likvidnost i zaduženost - Povećanje gubitaka kao siguran znak kvarenja finansijske strukture privrede, po pravilu je praćeno pogoršanjem likvidnosti i povećanjem zaduženosti. Tokom čitavog kriznog perioda nelikvidnost otežava poslovanje srpske privrede, što uz nedostatak sopstvenih izvora za finansiranje poslovanja ima za posledicu dodatno zaduživanje, naročito iz kratkoročnih izvora. Sagledavanjem kratkoročnih rizika ulaganja na osnovu pokazatelja likvidnosti, može se zaključiti da je odnos obrtne imovine i kratkoročnih obaveza u čitavom posmatranom period ispod jedan. Pokazatelj tekuće likvidnosti se kreće u rasponu od 0,96 do 0,91 koliko je zabeleženo u 2013. godini i na osnovu visine i trenda predstavlja lošu pretpostavku za sposobnost izmirenja dospelih obaveza.

Visok stepen dugoročne finansijske nesigurnosti se može zapaziti i na osnovu analize pokazatelja zaduženosti. Vrednosti pokazatelja daleko iznad jedan u posmatranom periodu rezultat su visokog stepena učešća pozajmljenih izvora finansiranja u strukturi kapitala u odnosu na sopstvene izvore. Ukoliko se u analizu stepena zaduženosti uključi vrednost neto vlasničkog kapitala dodatno umanjena za iznos gubitka iznad kapitala, vrednosti pokazatelja će u svim godinama biti preko 1,5 a u 2013. godini čak 1,72. Promena strukture izvora finansiranja privrede Srbije tokom perioda 2009-2013. godina je prikazana na grafikonu 2.

Grafikon 2. Struktura izvora finansiranja privrede Srbije



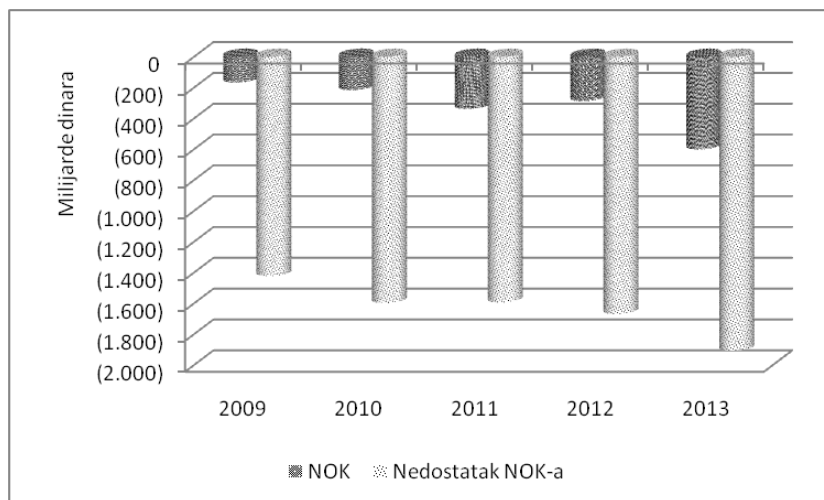
Izvor: Obračun autora prema podacima Agencije za privredne registre

Učešće neto vrednosti vlasničkog kapitala u ukupnom kapitalu sa skoro 39% koliko je iznosilo 2009. godine, pada na nepunih 37% na kraju posmatranog perioda. Učešće ukupnih obaveza u izvorima finansiranja je u porastu sa oko 61% u 2009. na preko 63% u 2013. godini. Brži rast učešća je zabeležen kada su u pitanju kratkoročne obaveze koje u 2013. godini učestvuju u ukupnim izvorima finansiranja već sa 45%, dok je njihovo učešće u 2009. iznosilo 41,7%. Učešće dugoročnog pozajmljenog kapitala u ukupnom kapitalu privrede opada tokom vremena sa oko 19% na preko 17%.

Neto obrtni kapital (NOK) - Pravac promena finansijsko-strukturne sigurnosti privrede pokazuje i analiza neto obrtnog kapitala i njegovih determinanti. Svojevrsnu maržu sigurnosti za svoja ulaganja, dugoročni poverioci prepoznaju u neto obrtnom kapitalu. Neto obrtni kapital ima izuzetno važnu ulogu za ocenu sposobnosti održavanja dugoročne finansijske sigurnosti preduzeća jer pokazuje da li je i u kojoj meri dugoročni kapital dovoljan da pokrije ne samo stalnu imovinu, nego i zalihe koje traže dugoročno finansiranje.

Finansijski položaj i jaz između potrebnog i raspoloživog dugoročnog kapitala u periodu 2009-2013. godina, prikazan je na grafikonu 3.

Grafikon 3. Neto obrtni kapital privrede Srbije



Izvor: Obračun autora prema podacima Agencije za privredne registre

Analiza NOK privrede Srbije u posmatranom petogodišnjem periodu pokazuje nedostatak dugoročnog kapitala za pokriće stalne imovine. Iz sopstvenih izvora je

u 2013. godini pokriveno oko 61% ulaganja u stalnu imovinu, što je za 4 procentna poena manje u odnosu na početnu godinu analize. Uporedo sa rastućim sopstvenim kapitalom i blažim rastom stalne imovine, u posmatranom petogodišnjem periodu je zabeležen visok rast gubitka iznad kapitala koji topi sopstvene izvore finansiranja. Gubitak iznad kapitala koji je za celu privredu u 2009. godini iznosio 504.964 miliona dinara, povećan je na 1.152.572 miliona dinara u 2013. godini, što za rezultat ima sve veći nedostatak sopstvenih izvora za finansiranje dugoročno vezane imovine. Negativan sopstveni NOK sa negativnim trendom tokom petogodišnjeg perioda pokazuje da je ovakvo pokriće stalne imovine iz sopstvenih izvora neodrživo na dugi rok, a finansijska struktura privrede nimalo sjajna.

Sa aspekta obezbeđenja i održanja finansijsko-strukturne stabilnosti, ekonomski je opravdano da deo ulaganja u stalnu imovinu bude finansiran iz dugoročnih pozajmljenih izvora. Povećanje dugoročnih rezervisanja i dugoročnih obaveza delom nadoknađuje nedostatak sopstvenih izvora finansiranja, ali je to i dalje nedovoljno za pokriće stalne imovine u celini. Negativna vrednost NOK koji u 2013. godini iznosi 599.357 miliona dinara je tri i po puta veća u odnosu na početak posmatranog perioda, s tim da se negativna tendencija može očekivati i u narednom periodu, naročito u 2014. godini u kojoj nije bilo mera koje bi uticale na unapređenje determinanti NOK.

S obzirom na to da su NOK i neto finansijski rezultat privrede negativne veličine, privlačenje novih investitora, ali i dugoročnih poverilaca je otežano, što se vidi na osnovu blagog rasta dugoročnih obaveza u prve četiri posmatrane godine za 22% i smanjenja od 5% u 2013. u odnosu na prethodnu godinu. Dugoročne obaveze su jedina determinanta NOK koja pokazuje trend usporenog povećanja i čak smanjenja. U okolnostima u kojima je likvidnost dela privredne ugrožena, izloženost dugoročnom finansijskom riziku visoka, teško je ubediti kreditore u zadovoljavajući bonitet i sposobnost otplate novih dugoročnih kreditnih aranžmana.

Iako narušena dugoročna finansijska sigurnost ograničava mogućnost daljeg zaduživanja, nivo kratkoročnih obaveza raste, čak za 47% od početka do kraja posmatranog perioda. Analiza NOK pokazuje da su deo stalne imovine i zalihe u celini finansirani iz kratkoročnih izvora. Nedostatak NOK je znatno veći ukoliko se uzme obzir značaj dugoročnih izvora za finansiranje zaliha. Potreba za nedostajućim dugoročnim kapitalom koji u 2009. godini na nivou privrede iznosi 1.421.264 miliona dinara, u 2013. godini prelaze 1.904.935 miliona dinara.

Intenziviranje kratkoročnog zaduživanja pod nepovoljnim uslovima u cilju pokrića nedostajućeg kapitala, posebno narušava sliku privredne finansijske strukture. Promena trenda NOK se može očekivati povećanjem vlasničkog kapitala od strane postojećih i novih investitora, smanjenjem gubitaka koji tope sopstvene izvore finansiranja. Usporavanje rasta ili smanjenje stalne imovine može na prvi pogled popraviti sliku NOK privrede, ali problem nedovoljnog investiranja u proširenje i modernizaciju dugoročne materijalne imovine se može veoma nepovoljno odraziti na poslovanje preduzeća i privrede kojoj pripadaju.

SEGMENTI KOJI KVARE FINANSIJSKU STRUKTURU PRIVREDE SRBIJE

Narušena kratkoročna i dugoročna finansijska sigurnost i kumulirani gubici određenih segmenata privrednih društava kvare finansijsku strukturu privrede u celini. Egzistiranje prezaduženih preduzeća je rezultat nagomilavanja i ignorisanja dospelih obaveza, za šta su značajno zaslužni neefikasan pravosudni sistem i blagi uslovi koje pravni poredak nameće. Potreba za zaštitom interesa poverilaca je naročito izražena u preduzećima čiji je nastavak poslovanja doveden u pitanje usled nesposobnosti plaćanja obaveza i visokih kumuliranih gubitaka. Visoko učešće obaveza u ukupnim izvorima finansiranja ne mora da predstavlja ograničenje za funkcionisanje privrede u celini. Ipak, kada su u pitanju preduzeća čiji finansijsko strukturni problemi ne leže samo u strukturi kapitala, već i nerentabilnosti, rast obaveza i negativnog NOK je zabrinjavajući trend koliko i topljenje vlasničkog kapitala i kapitala poverilaca. Tabela 1 prikazuje procentualno učešće pojedinih sektora u privredi posmatrano sa aspekta strukture NOK.

Tabela 1. Sektorska struktura NOK privrede Srbije u 2013, u %

	Razmenjivi sektori			Nerazmenjivi sektori		
	Ukupno	Sektor C	Sektor D	Ukupno	Sektor F	Sektor G
Broj preduzeća	23,88	18,20	0,73	76,12	8,02	35,33
Sopstveni kapital	51,02	17,65	19,92	48,98	10,25	13,13
Gubitak iznad kapitala	41,89	32,44	2,92	58,11	10,65	21,81
Stalna imovina	50,70	19,16	18,34	49,30	11,34	10,88
Sopstveni NOK	46,39	27,77	8,70	53,61	13,29	10,81
Dugoročna rezervisanja	52,50	19,20	8,50	47,50	18,34	7,60
Dugoročne obaveze	38,94	24,74	6,06	61,06	10,02	13,73
NOK	70,77	39,84	17,81	29,23	23,53	1,40

Izvor: Obračun autora prema podacima Agencije za privredne registre

Iako oko tri četvrtine preduzeća posluje u okviru nerazmenjivih sektora, učešća razmenjivog i nerazmenjivog sektora privrede Srbije u sopstvenom kapitalu, vrednosti stalne imovine i zaliha su približno ujednačena. Opterećenost kapitala poverilaca gubicima iznad visine vlasničkog kapitala je veća kod grupe nerazmenjivi sektori i iznosi 58%. Posmatrano po pojedinačnim sektorima prema učešću u gubicima privrede iznad kapitala dominiraju sektori prerađivačke industrije, trgovine i građevinarstva sa oko 32%, 22% i 11% respektivno.

Neto obrtni kapital obe grupe sektora je negativan u periodu 2009-2013, sa izuzetkom u 2012. godini kada je neto obrtni kapital ukupnog nerazmenjivog sektora bio iznad nule. Posmatrajući determinante pozitivnog NOK-a primetno je da su dugoročne obaveze najveće upravo u toj godini, što za rezultat ima pokriće dugoročno vezane imovine iz dugoročnih izvora finansiranja u celini. Kada se posmatra struktura izvora finansiranja, dugoročni pozajmljeni izvori su znatno zastupljeniji u okviru nerazmenjivog sektora. Negativan NOK nerazmenjivog sektora u iznosu od 175.194 miliona dinara čini oko 29% ukupnog neto obrtnog kapitala na nivou privrede u 2013. godini, gde dominira sektor građevinarstva sa oko 23%. Preko 70% negativnog NOK privrede se odnosi na preduzeća u okviru razmenjivog sektora sa dominantnim učešćem prerađivačke industrije od 37% i sektora snabdevanja električnom energijom, gasom i parom i klimatizacija sa nepunih 18%.

Finansijska pozicija privrede Srbije je loša, a tome naročito doprinose određeni privredni segmenti. Nedostatak dugoročnih izvora za finansiranje stalne imovine je karakteristika grupe preduzeća u stečaju i likvidaciji, kao i preduzeća u restrukturiranju. Struktura NOK problematičnih grupa preduzeća je prikazana u tabeli 2.

Tabela 2. Učešće pojedinih segmenata u NOK privrede Srbije u 2013, u %

Privredna društva	Stečaj i likvidacija	Restrukturiranje
Broj društava	5,3	0,2
Sopstveni kapital	1,2	1,4
Gubitak iznad kapitala	26,9	16,2
Stalna imovina	2,4	3,6
Sopstveni NOK	15,0	13,2
Dugoročna rezervisanja	9,5	12,0
Dugoročne obaveze	4,2	5,5
NOK	53,0	40,0

Izvor: Obračun autora prema podacima Agencije za privredne registre

Sa negativnim NOK od 317.362 miliona dinara, preduzeća u stečaju i likvidaciji čine 53% ukupnog negativnog NOK privrede. Negativan iznos od 239.563 miliona dinara pokazuje da se 40% negativnog NOK privrede cele privrede odnosi na preduzeća u restrukturiranju. Problematičnost pomenutih segmenata po pitanju uticaja na finansijsko-strukturnu nesigurnost privrede Srbije se ogleda i u njihovom značajnom učešću u ukupnom gubitku iznad kapitala i to u slučaju preduzeća u stečaju i likvidaciji oko 27%. Sto pedeset preduzeća u restrukturiranju u 2013. godini čini brojno mali deo privrede, ali u ukupno ostvarenim gubicima koji terete kapital poverilaca cele privrede učestvuju sa 16,2%.

Preduzeća u stečaju i likvidaciji čine oko 5% ukupnog broja privrednih društava u 2013. godini. Broj preduzeća je povećan od 2009. godine kada ih je bilo 2.761 na 5.029 u 2013. godini, a globalna ekonomska kriza je takođe doprinela tom povećanju. Veći problem od rastućeg broja preduzeća u stečaju i likvidaciji jeste činjenica da mnoga preduzeća koja formalno posluju suštinski ispunjavaju uslove za pokretanje stečajnog postupka. Svrha pokretanja stečaja jeste najpovoljnije kolektivno namirenje stečajnih poverilaca, što je ostvarivo ukoliko se postupak pokrene ubrzo nakon ispunjavanja stečajnih uslova. S obzirom da se namirenje poverilaca vrši iz sredstava koja se dobijaju prodajom delova imovine ili preduzeća u celini, svako odlaganje zvaničnog pokretanja stečaja i izbegavanje pravnih sankcija u takvim preduzećima vodi daljem nagomilavanju gubitaka i smanjenju kapitala poverilaca.

Poverioci trpe štetu u slučaju nepokretanja stečajnog postupka ukoliko preduzeća postepeno gube imovinu. Prodaja imovine po ceni nižoj od realne, priznavanje fiktivnih potraživanja, potpisivanje štetnih ugovora i nepovoljnih poravnanja su aktivnosti koje štete poveriocima. Odlaganje pokretanja stečaja ali i dug stečajni postupak poverioce dovodi u situaciju da imaju pravo na naplatu potraživanja, ali ne i novac koji im pripada zbog nedostatka sredstava na računu dužnika. Iako su stečajni upravnici nagradom motivisani da se stečaj završi u što kraćem roku i da obezbede što veći stepen namirenja poverilaca, stečaj u Srbiji traje dugo. Prema podacima Agencije za licenciranje stečajnih upravnika, od ukupno 5.286 predmeta evidentiranih do 02. marta 2015. godine, manje od dve godine traje 2.580 stečajnih postupaka a 2.705 traje od 2 do 15 godina. Ukupno prosečno vreme trajanja je oko dve i po godine. Razlozi su najčešće neregulisana vlasnička i ostala prava, nepotpuna dokumentacija, problemi na koje se nailazi tokom sudskih postupaka, uknjižavanja imovine i tokom pronalaženja zainteresovanih kupaca.

Rezultat okončanja stečaja može da bude gašenje preduzeća i njegovo brisanje iz privrednog registra. Ipak, stečaj se posmatra i kao pravni model na osnovu koga bi

preduzeća mogla da se spasi. Reorganizacijom, koja prema Zakonu o stečaju podrazumeva pre svega podobnost za reorganizaciju, zainteresovanost vlasnika i poverilaca ali i sprovođenje adekvatnih mera, moguće je održavati funkcionisanje preduzeća. Podobnim za reorganizaciju smatraju se nesolventna preduzeća koja još uvek sprovode poslovne aktivnosti delom ili u celini, imaju prinosnu snagu koja može biti ojačana sprovođenjem određenih mera a gubici nisu značajno veći od neraspodeljene dobiti i rezervi preduzeća (Škarić-Jovanović, 2011). Treba imati u vidu da se mali broj preduzeća koja uđu u plan reorganizaciju zaista oporavi. Jedan od načina da se prevaziđu finansijske neprilike je finansijska reorganizacija čiji je cilj smanjenje ukupne opterećenosti preduzeća dugovima (Todorović, 2010). Restrukturiranje dugova kao ključna poluga reorganizacije, treba da omogući poslovno i finansijsko ozdravljenje, i to kroz oprost dela duga ili putem smanjenja kamatnih stopa, promene dinamike otplate duga i prolongiranja rokova dospeća. Konverzija dugova u sopstveni kapital je jedna od ne retko korišćenih dimenzija restrukturiranja duga.

Tokom privatizacije određena preduzeća su pokretanjem postupka restrukturiranja izbegla stečaj uz obrazloženje da preduzeća imaju potencijala i da mogu nastaviti poslovanje. Ipak, mnoga očekivanja po pitanju novih investicija, uvođenja savremenih oblika organizovanja i upravljanja, porasta proizvodnje, ulaska na nova tržišta i nove segmente, bila su izneverena. Preduzeća koja su uspela da opstanu u statusu restrukturiranja, u najvećem broju slučajeva su nastavila poslovanje sa gubitkom koji često prelazi visinu sopstvenog kapitala. Rezultati istraživanja i analize finansijske sigurnosti preduzeća u restrukturiranju iz 2012. godine pokazuju da 93 od 152 analizirana preduzeća beleži gubitak iznad visine sopstvenog kapitala (Vukelić et al., 2014). U pitanju su preduzeća koja se nisu razvijala niti prilagođavala tržištu, već su poslovno i resursno devastirana. Država je odvajala sredstava za njihovo funkcionisanje, ali su izdvojena sredstva služila za isplatu zarada, finansiranje socijalnih programa viškova zaposlenih, a veoma malo za obrtna sredstva i razvoj. Ulaganja u modernizaciju i povećanje kapaciteta gotovo da nije bilo (Stošić, 2014).

Ekonomski posmatrano, krizu preduzeća kod kojih je izgubljen ceo sopstveni kapital, opravdano je okončati proglašenjem bankrotstva. Nesolventna preduzeća koja inače ne posluju duži vremenski period a oprema je zastarela, smatraju se čak i nepodobnim za reorganizaciju. Završetak procesa restrukturiranja bivših društvenih preduzeća je jedna od najvažnijih strukturnih reformi koje je potrebno sprovesti, kako bi se obezbedili uslovi za povećanje efikasnosti domaće privrede. Razrada plana, definisanje rokova i predviđanje budžetskih sredstava za njegovu realizaciju je sastavni deo tog procesa.

Postizanje finansijsko strukturne ravnoteže podrazumeva i rešavanje problema koji postoje u oblasti zakonske regulative i kvaliteta njene primene. Stečaj se posmatra kao instrument zaštite interesa poverilaca a njihova zaštita kao zadatak stečajnog zakona. Zakonom je definisano da u preduzećima u kojima postoji trajnija ili preteća nesposobnost plaćanja dospelih obaveza, treba pokrenuti stečajni postupak. Na ovaj način se iz privrede eliminišu preduzeća koja nisu u mogućnosti da nastave poslovanje ili se sprovede mere oporavka kako bi se pokrenulo uspešno poslovanje. Važećim zakonom o stečaju kao mogući razlozi za pokretanje stečaja se navodi i prezaduženost ili nepostupanje po usvojenom planu reorganizacije i ukoliko je plan reorganizacije izdejstvovan na nezakonit način. Opstanak preduzeća čiji gubitak prelazi visinu sopstvenog kapitala, a vrednost imovine ne pokriva postojeće obaveze se ne može smatrati ekonomskim opravdanim. Ipak u praksi je veliki broj primera koji pokazuju da se dugo odlaže primena jasno definisanih odredbi po pitanju rokova izmirenja obaveza i eventualnom sankcionisanju. Bilo da su u pitanju strateški važna preduzeća ili ne, pokretanje bankrotstva ili reorganizacije je važan korak kako bi se bar zaustavilo produblјivanje finansijsko-strukturne nesigurnosti.

Finansijska nedisciplina određene grupe preduzeća koja pravno nije kažnjavana već je dugo tolerisana, u značajnoj meri je ugrozila finansijsku sigurnost privrede u celini. Zasluge u tome ima i stari Zakon o privatizaciji čije odredbe su se odnosile na zabranu naplate potraživanja od strane poverilaca preduzeća u restrukturiranju. Na ovaj način se štiteći opstanak preduzeća u restrukturiranju direktno nanosila šteta poveriocima tih preduzeća, prvenstveno kroz jačanje kratkoročnog finansijskog rizika kome su bili izloženi i neravnopravni položaj u kome nisu mogli da naplate svoja potraživanja a njihove obaveze su dospevale. Dodatna šteta se odnosi na povećanje rizika naplate potraživanja od strane preduzeća čiji se gubici postepeno povećavaju i iznad visine vlasničkog kapitala topeći kapital poverilaca. Profesor Orsag (2011) smatra da su gospođe tranzicija i privatizacija u saradnji sa gospodinom pravosuđem dali blagi skandalozni glanc istoriji hrvatskog tržišta kapitala u tranzicijskim uslovima. Ne zanemaruje ni doprinos politike, kao jedne od najstarijih djelatnosti u istoriji čovječanstva. Pomenuti faktori su značajan trag ostavili i na strukturne i finansijsko-strukturne promene srpske privrede.

Usvajanjem novog Zakona o privatizaciji formalno i institucionalno su stvoreni neophodni uslovi za nastavak i okončanje procesa restrukturiranja i privatizacije u Republici Srbiji. Korak koji sledi jeste efikasna realizacija zakonom predviđenih modela privatizacije i mera za pripremu i rasterećenje obaveza subjekata privatizacije. Unapređenje kvaliteta primene je neophodno i u slučaju Zakona o

rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama koji već predviđa obračun i plaćanje zatezних kamata na novčane obaveze koje nisu izmirene u definisanim rokovima.

ZAKLJUČAK

Situacija u kojoj pojedinačan privredni entitet deo stalne imovine finansira iz kratkoročnih izvora a poslovanje iz godine u godinu završava gubitkom loše utiče na finansijsku strukturu privrede u celini. Privreda Srbije već godinama beleži negativan neto obrtni kapital i negativan neto finansijski rezultat. Polazeći od osnovnih determinanti finansijsko-strukturne stabilnosti koje su u radu analizirani, važno je naglasiti značaj unapređenja imovinske pozicije, strukture izvora finansiranja i zarađivačke sposobnosti učesnika privrednih delatnosti.

Jačanje proizvodnih kapaciteta, kapitalna ulaganje, nove proizvodne tehnologije kao osnova unapređenja proizvodnih aktivnosti mogu doprineti profitabilnom poslovanju i povećanju sopstvenog kapitala iz internih izvora. Neto obrtnom kapitalu privrede Srbije nedostaju zdravi izvori finansiranja, kako u obliku sopstvenog kapitala koji neće biti opterećen prevelikim i kontinuiranim gubicima, tako i kao kvalitetni dugoročni pozajmljeni izvori. Privlačenje dodatnog vlasničkog kapitala i sticanje uslova za obezbeđenje pozajmljenih izvora finansiranja pod povoljnijim uslovima podrazumeva unapređenje makroekonomske stabilnosti.

Dugoročnom rešavanju problema finansijsko-strukturne nestabilnosti privrede doprinosi finansijsko disciplinovanje preduzeća, pokretanje stečajnog postupka u preduzećima koja ne funkcionišu a čije finansijske performanse narušavaju finansijsku sigurnost čitave privrede. Brže sprovođenje stečajnog postupka, veće namirenje stečajnih poverilaca, pronalaženje načina na koje će preduzeća u fazi restrukturiranja i reorganizacije moći da nastave da posluju uspešno su neophodne aktivnosti kako bi se promene finansijske sigurnosti privrede Srbije ubuduće odvijale u pozitivnom smeru.

Stanje i razvoj finansijske strukture privrede Srbije tokom kriznog perioda dramatično podižu kratkoročne i dugoročne rizike ne samo postojećih, nego i potencijalnih investitora i poverilaca. Oklevanje u donošenju i sprovođenju pravih reformskih odluka doprinosi gubljenju sopstvenog kapitala na nivou privrede, što svakako umanjuje šanse za uspešan izlazak iz krize. Privreda u recesiji sa problemima nezaposlenosti, makroekonomske stabilnosti, kvaliteta primene

zakona, nema vremena za odlaganje strukturnih reformi bez kojih nema unapređenja poslovne i investicione klime.

LITERATURA

1. Agencija za licenciranje stečajnih upravnika, *Statistika stečajnih postupaka*, <http://alsu.gov.rs/latinica-statistika-stecajnih-postupaka/> [posećeno 04.03.2015]
2. Agencija za privredne registre (2011), *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2010. godini*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosaopstenja/2009/Saopstenje%20privreda%202010.pdf> [posećeno 05.12.2014]
3. Agencija za privredne registre (2012), *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2011. godini*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosaopstenja/2011/Saopstenje.pdf> [posećeno 05.12.2014]
4. Agencija za privredne registre (2013), *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2012. godini*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosaopstenja/2012/Saopstenje%20privreda%20FI2012%20-%20komplet.pdf> [posećeno 10.11.2014]
5. Agencija za privredne registre (2014), *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2013. godini*, dostupno na: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosaopstenja/2013/SAOPSTENJE%20o%20poslovanju%20privrede%20u%20Republici%20Srbiji%20u%202013.godini.pdf> [posećeno 10.11.2014]
6. Malinić, D. i Milićević, V. (2012), Overcoming Financial Structural Disorders as a prerequisite for strengthening the competitiveness of Serbian economy, *Ekonomika preduzeća*, br. 1-2/2013, Savez ekonomista Srbije, Beograd, str. 317-328
7. Orsag, S. (2011), Budućnost malih tranzicijskih emerzivnih tržišta, *Acta economica*, Ekonomski fakultet, Banja Luka, br.14/2011, str. 37-68
8. Ranković, J. i Ilić, G. (1997), Analiza rentabiliteta i finansijskog položaja privrede SRJ, *Ekonomika preduzeća*, br. 3-4/1997, Savez ekonomista Srbije, Beograd, str. 407-424
9. Službeni glasnik Republike Srbije, Zakon o privatizaciji, br. 83/2014
10. Službeni glasnik Republike Srbije, Zakon o rokovima izmirenja novčanih obaveza u komercijalnim transakcijama, br. 119/2012
11. Službeni glasnik Republike Srbije, Zakon o stečaju, br. 104/2009, 99/2011, 71/2012 i 83/2014

12. Stošić, I. (2014), *Uticaj postojećeg modela privatizacije na stanje industrijskog sektora Srbije*, u *Deindustrijalizacija u Srbiji: Mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd i Beogradska bankarska akademija, str. 193-204
13. Škarić-Jovanović, K. (2011), *Finansijsko izveštavanje preduzeća u bankrotstvu*, *Acta economica*, Ekonomski fakultet, Banja Luka, br.14/2011, str. 9-36
14. Todorović, M. (2010), *Poslovno i finansijsko restrukturiranje preduzeća*, Ekonomski fakultet, Beograd
15. Vukelić, G., Stevanović, S. i Belopavlović, G. (2014), *Analiza finansijske strukture preduzeća u restrukturiranju - prerađivačka industrija*, u *Deindustrijalizacija u Srbiji: Mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd i Beogradska bankarska akademija, str. 673-689

SUMMARY

FINANCIAL AND STRUCTURAL CHANGES IN SERBIAN ECONOMY AND PROTECTION OF CREDITORS IN THE PERIOD OF FINANCIAL CRISIS

Rooted financial imbalance is a general characteristic of Serbian economy. The structural imbalance of resources and their funding sources followed by a continuous accumulation of losses, deteriorating liquidity and increasing indebtedness reflect the financial position of the economy as a whole. The aim of the paper is to analyze the financial structure of the Serbian economy, with special emphasis on identifying the industry segments in which the interests of creditors are threatened. Impaired financial security is reflected in a negative net working capital, so that the state and development of the financial structure during the five-year period are analyzed using the net working capital. The long delay in resolving problems in companies with a distinct financial imbalance, inadequate legal framework and inadequate law enforcement, in addition to disrupting the financial structure of the economy as a whole, they also endanger the interests of capital owners and creditors of individual group companies. Therefore, a special section of the paper analyzes the factors and segments of the companies that impair the image of the Serbian economy's financial structure.

Key words: structural financial changes, Serbian economy, net working capital

D E O I V

EKONOMIJA RADA

POGLAVLJE 1

STANJE I PRAVCI REŠAVANJA PROBLEMA STRUKTURNE NEZAPOSLENOSTI U SRBIJI

Kosovka Ognjenović¹

Apstrakt

Na tržištu rada Srbije je prisutan trend smanjenja strukturne nezaposlenosti. Međutim, to nije rezultat istinskog popunjavanja slobodnih poslova, tj. bolje usklađenosti između ponude i tražnje na tržištu rada, već bržeg pada broja slobodnih poslova od rasta nezaposlenosti. Stoga, tek kada se usklade dinamika porasta broja slobodnih poslova i aktivnosti stanovništva radnog uzrasta, a uz smanjenje ukupne nezaposlenosti, može da se očekuje i nepokolebljivi pad strukturne nezaposlenosti. Takođe, u posebnom fokusu istraživanja su bile tri ciljne grupe, mladi, žene i stariji. Osnovne tendencije koje su uočene u analiziranom periodu jesu: povećanje dugoročne nezaposlenosti, produbljivanje rodni razlika, rast nezaposlenosti mladih, i porast aktivnosti starijeg stanovništva, ali bez značajnijeg uticaja na rast zaposlenosti. Ove tendencije nisu ohrabrujuće, jer bi u predstojećem periodu mogle da utiču na porast strukturne nezaposlenosti. Pravovremene mere aktivne politike zapošljavanja, u sadejstvu sa činiocima koji utiču na bržu dinamiku kreiranja novih poslova, mogle bi konačno da utiču na smirivanje strukturnih pritisaka na tržištu rada.

Ključne reči: *Evropska unija, Srbija, strukturna nezaposlenost, tržište rada.*

UVOD

Srbija je zemlja u podmakloj fazi tranzicije za koju je karakteristična uporna visoka nezaposlenost, koja je, isto tako, rezultat uporne niske tražnje za radom (Ognjenović & Branković, 2013). Uvid u teorijsku i empirijsku literaturu u kojoj se objašnjava geneza ovog problema kako u razvijenim tako i u drugim zemljama u

¹ mr Kosovka Ognjenović, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: kosovka.ognjenovic@ien.bg.ac.rs

tranziciji, nam ukazuje na to da, među ostalim objašnjavajućim činiocima, veoma važnu ulogu igraju oni koji mogu da se dovedu u vezu sa dugotrajnim makroekonomskim neravnotežama, nepovoljnim poslovnim okruženjem i institucionalnim nedoslednostima, usporenim procesom reformi ka tržišnoj privredi i nedovoljnim odgovorima faktora na strani ponude rada (Blanchard & Diamond, 1989); (Münich & Svejnar, 2007); (Nickell, 2006).

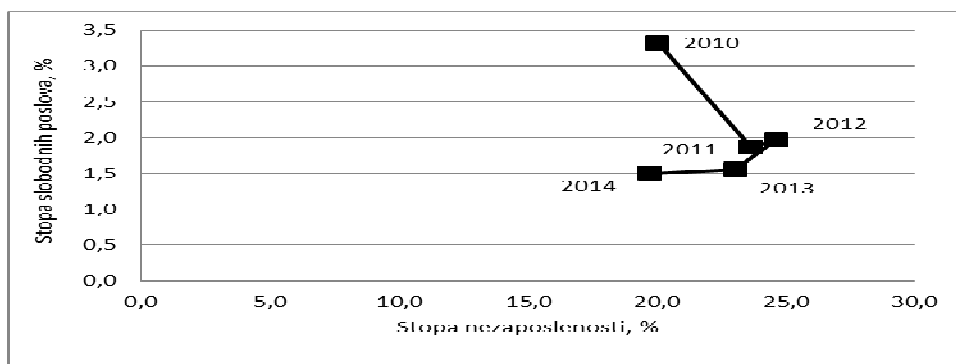
Dakle, upornost, dugoročni karakter, kao i neusklađenost između ponude i tražnje za radom daju nezaposlenosti u Srbiji karakter strukturne nezaposlenosti. Međutim, zbog dodatnog porasta nezaposlenosti u periodu posle ekonomske krize, tačnije od 2009. do 2012. godine, nezaposlenost u Srbiji ima i karakter ciklične nezaposlenosti. Nakon ciklusa povoljne privredne aktivnosti koji se manifestovao relativno visokim stopama realnog rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP), a 2008. godine se okončao stopom od 5,4%, ekonomska kriza je uvela ekonomiju u recesiju praćenu značajnim padom a kasnije i usporavanjem dinamike BDP-a i rastom nezaposlenosti. Tako je 2010. godine ostvaren blagi realni rast BDP-a od 0,6% koji je nastao nakon oštrog pada od 3,1% u 2009. godini, a procenjena stopa realnog pada u 2014. godini iznosi -1,8%. U međuperiodu, samo je još 2011. i 2013. godine BDP realno rastao. Istovremeno, nezaposlenost se gotovo linearno povećavala i 2012. godine je dostigla skoro $\frac{1}{4}$ aktivnog stanovništva. Rast nezaposlenosti je usporen tek 2013. godine i očekuje se da će se stopa nezaposlenosti za 2014. godinu vratiti na nivo iz 2010. godine. Treba naglasiti da je rast nezaposlenosti tokom celog perioda bio praćen povećanjem aktivnosti stanovništva radnog uzrasta. S druge strane, inflacija je bila manje volatilna, iako značajno visoka. U 2010. godini je iznosila 6,5%, a u 2011. je povećana za 4,5 procentnih poena; istovremeno, stopa nezaposlenosti sa 20% povećana je za 3,6 procentnih poena. Iako je monetarna politika Narodne banke Srbije (NBS) restriktivna, u 2011. godini je dodatno 'zatezana', što je rezultovalo rastom referentne kamatne stope u prva dva kvartala, a na nivou cele godine se kretala u rasponu od 12,5% do 9,75%. Na koncu, treba naglasiti da su mere nadasve 'restriktivne' monetarne politike delovale u pravcu stabilizacije, a potom i pada inflacije na nivo od 2,9% u 2014. godini. Međutim, one nisu značajnije uticale na kreiranje novih poslova, a i dinamika domaće tražnje, i to naročito njenih komponentata – privatne potrošnje i investicija – je osetno usporena.

Kada govorimo o strukturnoj nezaposlenosti ne možemo a da ne pomenemo ravnotežnu stopu nezaposlenosti, iako će se pristup problemu strukturne nezaposlenosti u ovom radu zadržati samo u okvirima analize mikroekonomskih podataka i učinka javnih politika na tržištu rada. Ravnotežna stopa nezaposlenosti, primera radi, u prvaj polovini 2000-tih se u evrozoni kretala na nivou od oko 8%, u

Kanadi na nivou od oko 6%, a u SAD-u i nekim drugim razvijenim zemljama na nivou nižem od 5% (Nickell, 2006). Iako je ravnotežnu stopu teško precizno izračunati za Srbiju, pošto je nezaposlenost veoma volatilna, ona se sigurno kreće na značajno višem nivou. Ovo pitanje zavređuje posebnu pažnju i ostavićemo ga za neko od narednih istraživanja.

Da bismo imali bolji uvid u strukturne neusklađenosti između ponude i tražnje za radom na posebnom grafikonu smo prikazali odnos između stope slobodnih poslova koji predstavljaju udeo slobodnih radnih mesta u aktivnom stanovništvu² i stope nezaposlenosti, tj. Beveridžovu krivu (grafikon 1). Odnos između ovih dveju veličina ukazuje nam na to da u periodima kada je visoka stopa slobodnih poslova nezaposlenost bi trebala da bude niska zbog toga što je 'lakše pronaći zaposlenje' (Blanchard & Diamond, 1989). Međutim, na srpskom tržištu rada broj poslova koji je na raspolaganju nezaposlenima nije i jedini uslov koji dovodi do pada nezaposlenosti, kao što ćemo kasnije i videti. Grafički prikaz Beveridžove krive (grafikon 1) je više ilustrativan, pokazujući nam da se u posmatranom periodu broj slobodnih poslova smanjivao, izuzev u 2012. godini, a nezaposlenost se stalno povećavala, tako da je taj odnos bio sve nepovoljniji za nezaposlena lica koja aktivno traže posao.

Grafikon 1. Beveridžova kriva, 2010-2014. godina

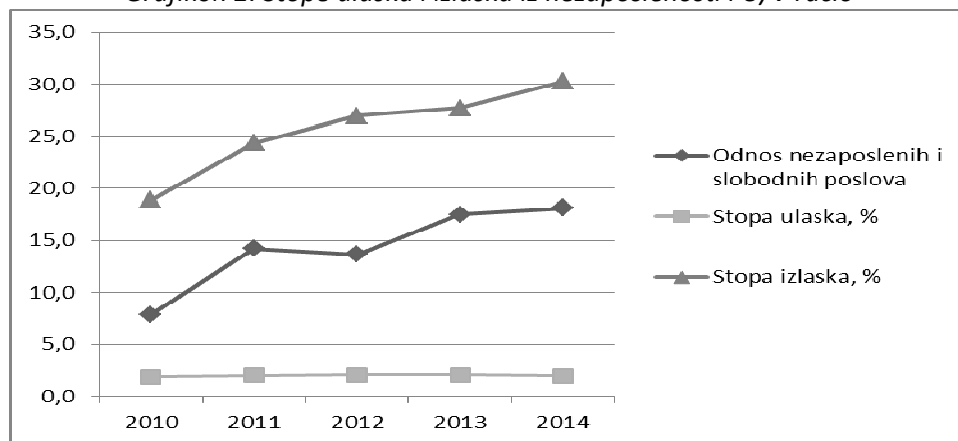


Izvor: proračun na bazi podataka NSZ.

² Srbija nema precizne podatke o broju slobodnih poslova. U grafičkom prikazu su korišćeni podaci Nacionalne službe za zapošljavanje (Nacionalna služba za zapošljavanje, 2014). Međutim, ovi podaci mogu da budu pod uticajem izvesnih metodoloških nedoslednosti, ali su i jedini kontinuirani izvor podataka o registrovanim slobodnim poslovima u Srbiji. Od 2010. godine Nacionalna služba za zapošljavanje primenjuje novu metodologiju o vođenju evidencije o prijavljenim potrebama poslodavaca.

Sa druge strane, posmatrani period je bio karakterističan po relativno visokim stopama izlaska iz nezaposlenosti, prikazanim kao udeo lica sa evidencije Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ) koja su se zaposlila, što bi moglo da ukaže na relativno visoku propulzivnost tržišta rada (grafikon 2). Međutim, treba imati u vidu i to da zbog velikog broja zapošljavanja na određeno vreme jedno lice može da bude zapošljavano na istom poslu više puta u jednoj godini. Ukoliko bi se to uzelo u obzir dobili bismo 'neto stopu' izlaska iz nezaposlenosti. U literaturi su izvedeni empirijski dokazi koji pokazuju da poslovi privremenog karaktera ne mogu značajno da smanje nezaposlenost (Kahn, 2012). Stopa ulaska u nezaposlenost, izražena odnosom broja prijavljenih na evidenciju i broja zaposlenih, prilično je stabilna i rezultat je veoma malih varijacija u broju novoprijavljenih lica u evidenciji nezaposlenih. Standardna mera 'stegnutosti' tržišta rada izražava se odnosom između broja nezaposlenih i broja slobodnih poslova ili tzv. U/V racion koji je bio prilično visok u posmatranom periodu. Ovaj pokazatelj je rezultat širenja jaza između broja registrovanih nezaposlenih lica koji je neprekidno rastao i broja slobodnih poslova koji se smanjivao, te ukazuje na 'rigidnost' tržišta rada u Srbiji.³ Primera radi, u Evropskoj uniji (EU) zemlje sa najvišim (najnižim) stopama izlaska (ulaska) iz nezaposlenosti su skandinavske zemlje i Austrija koje imaju dugu tradiciju korišćenja mera aktivne politike zapošljavanja i dobro izgrađen sistem socijalne brige za nezaposlene (European Commission, 2015).

Grafikon 2. Stope ulaska i izlaska iz nezaposlenosti i U/V racion



Izvor: proračun na bazi podataka NSZ.

³ Metodologija izračunavanja ovih pokazatelja tržišta rada sa dinamikom njihovog kretanja za bivše zemlje u tranziciji, a sada nove članice Evropske unije data je npr. u Münich & Svejnar (2007).

Struktura ovog rada je data kao što sledi. U narednom poglavlju je dat konceptualni okvir analize. Zatim su izložene osnovne karakteristike tri ciljne grupe učesnika na tržištu rada na bazi analize statističkih podataka iz *Ankete o radnoj snazi* (ARS). Strateški okvir, u kojem su definisane javne politike tržišta rada, izdvojen je u zasebno poglavlje. Potom sledi diskusija relevantnih nalaza analize i mogući pravci rešavanja problema strukturne nezaposlenosti. Na kraju su prikazani osnovni zaključci rada.

KONCEPTUALNI OKVIR

Niska zaposlenost i aktivnost ukupnog stanovništva u radnom uzrastu, kao i visoka nezaposlenost, jesu rezultat strukturnih promena koje nastaju zbog preliivanja zaposlenosti iz društvenog i javnog u privatni sektor, ali i globalne sektorske transformacije u kojoj se težište sa manje produktivnih stavlja na produktivnije ekonomske sektore. Veliki broj nezaposlenih, 'nevidljivih' a zaposlenih u neformalnom sektoru, kao i potencijalno neaktivno stanovništvo, ali i visok udeo stanovništva angažovanog u poljoprivredi, ukazuju na to da Srbija ima značajne resurse u radnoj snazi koji bi mogli da se koriste u prevazilaženju strukturnih izazova.

Težište analize u ovom radu usmereno je na tri ciljne grupe nezaposlenih lica, uključujući mlade, žene i starija nezaposlena lica. Mladi i stariji, kao ekstremni starosne distribucije aktivnog stanovništva, i žene, češće su pogođeni nepovoljnim uticajem strukturnih promena, bilo zbog toga što nemaju dovoljno radnog iskustva, što poseduju neadekvatna ili zastarela znanja i veštine, ili zbog toga što su tradicionalno usmereni ka onim zanimanjima i ekonomskim sektorima koji su pod snažnijim negativnim uticajem strukturnih promena. Brojne su empirijske studije koje to potvrđuju za neke od evropskih zemalja ili za Uniju kao celinu, pogledati primera radi: (Andersen & Svarer, 2012); (Cockx & Picchio, 2012); (Eichhorst & Neder, 2014); (Nickell, 2006) [itd.].

Konceptualni okvir se svodi na analizu determinanti strukturne nezaposlenosti kojom su pogođene tri ciljne grupe, a odnosi se na uzorački period od 2010. do 2014. godine. Budući da se Srbija kreće u pravcu integracije u EU i da svoje politike usklađuje sa relevantnim smernicama datim na nivou Unije, prioritetni faktori analize će biti oni koji mogu da se dovedu u vezu sa politikama zapošljavanja definisanim razvojnom strategijom EU 'Evropa 2020' za period od 2010. do 2020. godine. Zbog velikih razlika između tržišta rada članica upravo EU pridaje posebnu pažnju problemu strukturne nezaposlenosti. U oblasti zapošljavanja, 2010. godine

su definisana četiri prioriteta skupa politika na nivou Unije, a posvećenost njihovom sprovođenju je potvrđena 2012. godine. Posebnu pažnju ćemo posvetiti integrisanoj smernici broj sedam koja glasi: 'povećati učešće na tržištu rada žena i muškaraca, smanjiti strukturnu nezaposlenost i promovisati kvalitetno zapošljavanje' (Council of the European Union, 2012, str. 47). Strategija zapošljavanja Srbije u periodu od 2011. do 2020. godine polazi od primarnog cilja da se uspostavi stabilan i održiv rast zaposlenosti uz postepeno usaglašavanje nacionalne politike zapošljavanja i institucija tržišta rada sa evropskim (Vlada Republike Srbije, 2011).

NEKE OSNOVNE ČINJENICE

Tržište rada u Srbiji već dugo spada u tržišta rada onih zemalja za koja je karakteristična visoka stopa nezaposlenosti, praćena niskim stopama aktivnosti i zaposlenosti stanovništva radnog uzrasta. Postkrizna recesija sa kraja 2000-tih dodatno je pogoršala stanje na tržištu rada (tabela 1). Međutim, od 2013. godine se primećuju pozitivne tendencije. Stopa nezaposlenosti se polako stabilizuje i teži ka svojim nižim vrednostima sa početka recesionog perioda, stopa aktivnosti se povećava, ali se stopa zaposlenosti najsporije oporavlja, te se nakon trogodišnjeg pada, u 2013. godini povećala za svega 0,3 procentna poena u odnosu na 2010. godinu. Neuporedivo bolji pokazatelji izračunati su za 2014. godinu, koji kroz sva četiri kvartala ukazuju na značajniji pad nezaposlenosti i rast zaposlenosti, uz manje promene u broju aktivnog stanovništva. Međutim, ove podatke treba tumačiti sa rezervom, zbog prilagođavanja metodologije po kojoj se sprovodi ARS međunarodnim standardima praćenja kretanja na tržištu rada.⁴

Poređenja radi, u EU-28 stopa zaposlenosti stanovništva radnog uzrasta u 2013. godini je iznosila 64,1% (što je povećanje od 0,1 procentnih poena u odnosu na 2010.), nezaposlenost je uporno rasla i dostigla nivo od 11% (ili porast od 1,3 procentna poena u odnosu na 2010.), ali se aktivnost povećavala i u 2013. godini iznosila 71,9% (što je porast za 1 procentni poen u odnosu na 2010. godinu).

⁴ Svaka promena u metodologiji, bilo u dinamici sprovođenja, u obuhvatu kategorija koje ulaze u obračun podskupova stanovništva, ili uzorku, može da uzrokuje 'strukturne lomove' u kretanjima pokazatelja, dok se novi metodološki koncept ne ustalili.

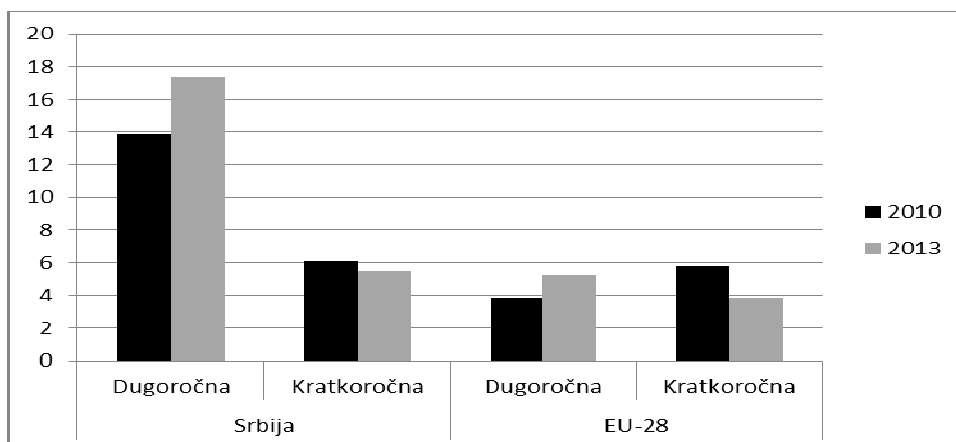
Tabela 1. Osnovni pokazatelji učešća na tržištu rada (15-64 godine), %

	2010	2011	2012	2013	2014			
					Kv ₁	Kv ₂	Kv ₃	Kv ₄
Stopa aktivnosti	59,0	59,4	60,1	61,6	61,2	62,5	62,2	61,2
Stopa zaposlenosti	47,2	45,4	45,3	47,5	48,0	49,3	50,8	50,4
Stopa nezaposlenosti	20,0	23,6	24,6	23,0	21,6	21,2	18,4	17,6

Izvor: RZS, ARS (različite godine).

Jedna od osnovnih odlika strukturne nezaposlenosti jeste dužina trajanja nezaposlenosti. U Srbiji su stope dugoročne nezaposlenosti veoma visoke sa tendencijom porasta (grafikon 3). U 2013. godini stopa dugoročne nezaposlenosti u Srbiji je iznosila 17,4%, te je povećana za 3,5 procentnih poena u odnosu na 2010. godinu, a stopa kratkoročne nezaposlenosti, koja je iznosila 5,5%, smanjena je za 0,6 procentnih poena u odnosu na 2010. godinu.

Grafikon 3. Dugoročna i kratkoročna nezaposlenost (15-64), % aktivnog stanovništva



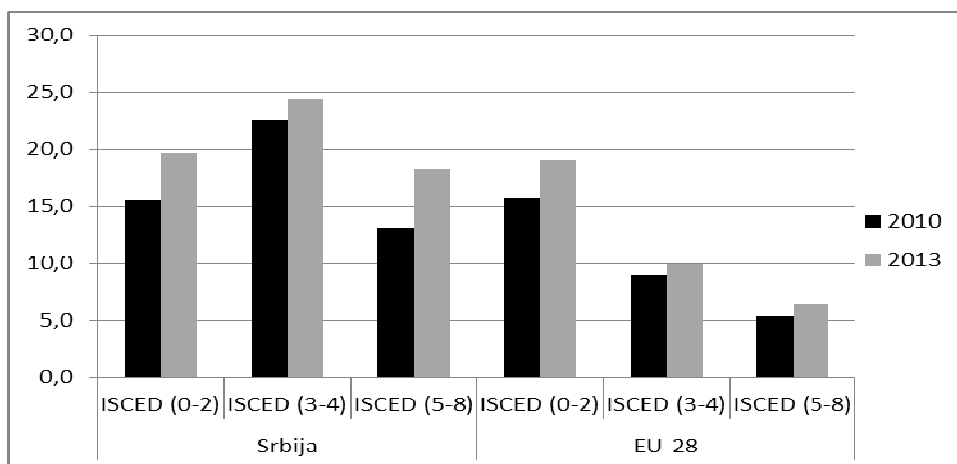
Izvor: RZS, ARS (2010, 2013) i Eurostat.

Istovremeno, u EU-28 stopa dugoročne nezaposlenosti je sa 3,9% u 2010. povećana na 5,2% u 2013. godini, a stopa kratkoročne nezaposlenosti se smanjila sa 5,8% na 3,9%. Visoke stope dugoročne nezaposlenosti ukazuju na loše

funkcionisanje tržišta rada koje se ogleda u postojanju izvesnih prepreka koje onemogućavaju onima koji su bili zaposleni da se ponovo zaposle ili onima koji prvi put traže posao da se uključe u svet rada.

Vredno je pomena i to da se struktura zaposlenosti prema vrsti zaposlenja menja. Iako u Srbiji dominira oblik zaposlenja na neodređeno vreme, u proteklom periodu su prisutna određena pomeranja ka povećanju učešća zaposlenih na određeno vreme. Tako je u 2013. godini udeo zaposlenih na neodređeno vreme iznosio 84,5% (što predstavlja smanjenje od 4 procentna poena u odnosu na 2010. godinu), ali se učešće zaposlenih na određeno vreme povećalo za isto toliko procentnih poena. U EU-28 je prisutna blaga tendencija povećanja udela zaposlenih na neodređeno vreme, i to sa 86,1% na 86,3%.

Grafikon 4. Stopa nezaposlenosti (15 i više) prema stepenu obrazovanja, %



Izvor: RZS, ARS (2010, 2013) i Eurostat.

Najviše stope nezaposlenosti u Srbiji imaju lica sa završenom srednjom školom (grafikon 4). U 2013. godini stopa nezaposlenosti za ovu kategoriju lica je iznosila 24,4%. Lica bez škole i sa završenom osnovnom školom takođe imaju visoku stopu nezaposlenosti koja je u 2013. godini iznosila 19,7%. Međutim, zabrinjavajuća je tendencija nezaposlenosti lica sa višim i visokim obrazovanjem. Stopa nezaposlenosti za ovu kategoriju lica u 2013. godini je iznosila 18,3% i viša je za 5,1 procentnih poena u odnosu na 2010. godinu. S druge strane, u EU-28 najvišu stopu nezaposlenosti imaju upravo nestručna lica. Zato je i značajan deo aktivnih politika zapošljavanja usmeren ka ovoj kategoriji nezaposlenih. Stope nezaposlenosti za ovu kategoriju lica su slične, međutim, nezaposlenost lica sa

srednjom školom (9% u 2010. i 9,9% u 2013.) i visokim obrazovanjem (5,4% u 2010. i 6,4% u 2013.) u EU-28 daleko je iza podataka koji ilustruju stanje u Srbiji (grafikon 4).

Mladi

Položaj mladih u Srbiji je mnogo nepovoljniji od položaja odraslog aktivnog stanovništva. Stopa nezaposlenosti je zabrinjavajuće visoka i pokazuje nam da je oko ½ aktivnog stanovništva starosti od 15-24 godine nezaposleno (tabela 2). Sa druge strane, zaposlenost je veoma niska, ali se stabilizuje počev od 2013., sa tendencijom blagog rasta u poslednja dva kvartala 2014. godine. Ovo kretanje je blisko povezano sa stanjem u 2012. godini koja se razlikuje, u odnosu na ostale, po tome što je veći broj mladih prešao iz neaktivnog u aktivni status, ali je time trenutno više doprineo porastu nezaposlenosti nego zaposlenosti. Međutim, sa određenim vremenskim pomakom, nezaposlenost je počela da se smanjuje a zaposlenost se ustalila. Poređenja radi, u EU-28 u 2013. godini stopa nezaposlenosti mladih je iznosila 23,5% ili 2,5 procentnih poena više nego u 2010.

Tabela 2. Osnovni pokazatelji učešća na tržištu rada mladih (15-24 godine), %

	2010	2011	2012	2013	2014			
					Kv ₁	Kv ₂	Kv ₃	Kv ₄
Stopa aktivnosti	28,2	28,4	29,6	28,7	27,2	28,5	28,8	27,2
Stopa zaposlenosti	15,2	14,0	14,5	14,5	13,1	13,5	16,8	15,8
Stopa nezaposlenosti	46,2	50,9	51,1	49,4	51,8	52,8	41,7	41,9

Izvor: RZS, ARS (različite godine).

Racio nezaposlenosti između kohorti mladih i odraslog aktivnog stanovništva u Srbiji iznosio je 2,4 u 2013. godini i ne razlikuje se od ovog pokazatelja u EU-28. Međutim, zaposlenost mladih u EU-28 je mnogo viša nego u Srbiji i u 2013. godini se merila stopom od 32,2% koja je bila niža za 1,7 procentnih poena u odnosu na 2010. Takođe, aktivnost ove starosne grupe je značajno iznad pokazatelja za istu starosnu grupu u Srbiji i u 2013. godini je iznosila 42,1%, iako je smanjena za 0,7 procentnih poena u odnosu na 2010. godinu. U poređenju sa odraslim aktivnim stanovništvom, mladi na tržištu rada EU-28 su takođe u nezavidnijem položaju.

Žene

Žene koje učestvuju na tržištu rada Srbije su u nepovoljnijem položaju u odnosu na muškarce. Na to nam ukazuju podaci predstavljeni u tabeli 3. Brojni su razlozi koji utiču na takvo stanje, međutim, svoju analizu ćemo ograničiti samo na praćenje kretanja kroz tri statusa na tržištu rada. Stopa aktivnosti nam pokazuje da je kod obe demografske grupe prisutan trend veće uključenosti u ekonomski aktivno stanovništvo. Do 2012. godine, paralelno sa porastom aktivnosti povećavala se i nezaposlenost, koja je tek od 2013. godine počela da se smanjuje. Takođe, i zaposlenost se smanjivala do 2013. godine, nakon čega se u ženskoj populaciji vratila na nivo iz 2010., a u muškoj je čak i viša u odnosu na početni period. Povoljnije tendencije se uočavaju u 2014. godini, što bi trebalo da rezultuje daljim pozitivnim razvojem za obe demografske grupe.

Tabela 3. Osnovni pokazatelji učešća na tržištu rada prema polnoj strukturi (15-64 godine), %

	2010	2011	2012	2013	2014			
					Kv ₁	Kv ₂	Kv ₃	Kv ₄
Muškarci								
Stopa aktivnosti	67,3	68,1	68,8	70,1	69,7	70,7	70,0	69,1
Stopa zaposlenosti	54,4	52,4	52,4	54,9	55,1	56,3	57,5	57,2
Stopa nezaposlenosti	19,2	23,1	23,9	21,7	21,0	20,4	17,9	17,3
Žene								
Stopa aktivnosti	50,8	50,7	51,2	53,2	52,8	54,6	54,6	53,3
Stopa zaposlenosti	40,1	38,3	38,1	40,1	41,0	42,5	44,2	43,7
Stopa nezaposlenosti	21,0	24,3	25,6	24,6	22,3	22,1	19,1	18,0

Izvor: RZS, ARS (različite godine).

Ukoliko posmatramo jaz u zaposlenosti prema polu na tržištu rada Srbije, treba istaći da je u 2010. godini iznosio 14,3 procentna poena, i da je u 2013. godini došlo do blagog produbljenja za 0,5 procentnih poena. Razlike u stopama nezaposlenosti su mnogo manje, ali nam ukazuju na to da se nezaposlenost žena

brže povećavala od nezaposlenosti muškaraca. Nasuprot tome, u EU-28 stope zaposlenosti muškaraca i žena u 2013. godini su iznosile 69,4% i 58,8%, čineći jaz od 10,6 procentnih poena, koji je čak i manji u odnosu na 2010. godinu, kada je iznosio 11,9 procentnih poena, uprkos padu zaposlenosti kod obe demografske grupe. Stope nezaposlenosti muškaraca i žena u EU-28 su u 2013. godini bile iste i kretale su se na nivou od 11%, ali su u 2010. godini bile niže i iznosile su 9,8% za muškarce i 9,7% za žene. Ove tendencije na tržištu rada EU-28 su očigledno rezultat promocije rodne ravnopravnosti i jednakih mogućnosti.

Stariji

Kretanje statusa starijih lica na tržištu rada Srbije je slično kretanjima koja su bila karakteristična za ostale starosne grupe, kao i za ukupno stanovništvo radnog uzrasta. Međutim, ova kategorija lica se odlikuje nižim stopama nezaposlenosti u odnosu na ukupno stanovništvo radnog uzrasta, koje su rezultat, pre svega, smanjenja ekonomske aktivnosti ove starosne grupe (tabela 4). U 2013. godini je zaustavljen rast nezaposlenosti, ali je i dalje iznad nivoa iz 2010. Tendencije u 2014. godini, naročito u poslednja dva kvartala, ukazuju da se stopa nezaposlenosti približava nivou iz 2010. Istovremeno, zaposlenost je dostigla viši nivo u odnosu na 2010. godinu, a uočava se i trend blagog porasta aktivnosti starijeg stanovništva.

Tabela 4. Osnovni pokazatelji učešća na tržištu starijih (55-64 godine), %

	2010	2011	2012	2013	2014			
					Kv ₁	Kv ₂	Kv ₃	Kv ₄
Stopa aktivnosti	37,3	36,9	38,1	40,5	40,7	40,1	41,0	40,9
Stopa zaposlenosti	32,8	31,4	31,6	34,3	34,7	35,2	36,5	37,0
Stopa nezaposlenosti	11,9	14,9	17,1	15,2	14,8	12,3	10,9	9,5

Izvor: RZS, ARS (različite godine).

Povećanje aktivnosti starijeg stanovništva u EU-28 bi moglo da se tumači kao rezultat pozitivnog delovanja politika aktivnog starenja. Stopa aktivnosti starijih u EU-28 je viša nego u Srbiji i u 2013. godini je iznosila 54,3%, te je povećana za 4,6 procentnih poena u odnosu na 2010. godinu. Međutim, za razliku od stanja na tržištu rada u Srbiji, u EU-28 starije stanovništvo ne samo što je postalo aktivnije,

već se ta aktivnost prelijeva i u porast zaposlenosti. Tako je u 2013. godini stopa zaposlenosti povećana za 3,8 procentnih poena u odnosu na 2010. godinu i iznosila je 50,1%. Nezaposlenost je, sa druge strane, niska ali ne i značajno niža ukoliko je uporedimo sa nezaposlenošću ukupnog stanovništva u radnom uzrastu. U 2010. godini stopa nezaposlenosti starijih je iznosila 6,9%, ali je u 2013. dostigla 7,7%.

Svaka od ciljnih grupa nezaposlenih lica zavređuje posebnu pažnju, te takva analiza prevazilazi okvire jednog rada.

OKVIR JAVNIH POLITIKA

Dva osnovna dokumenta koji sačinjavaju okvir za delovanje javnih politika u oblasti zapošljavanja u Srbiji su *Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godina* i *Nacionalni akcioni plan zapošljavanja* koji se donosi na godišnjem nivou. Novom strategijom zapošljavanja su uspostavljena četiri ključna prioriteta na bazi kojih se izvode politike zapošljavanja koje su usmerene ka svakoj od ciljnih grupa na tržištu rada (Vlada Republike Srbije, 2011). To su: (i) podsticaji regionalnim i lokalnim politikama zapošljavanja i nedovoljno razvijenim područjima; (ii) unapređenje kvaliteta ljudskog kapitala; (iii) razvoj institucionalnih kapaciteta i pridavanje većeg značaja aktivnim politikama zapošljavanja; (iv) ublažavanje dualnosti na tržištu rada. Ova strategija promovise integrisani pristup u sprovođenju politika zapošljavanja na bazi uključenosti svih relevantnih institucija u zemlji, ali i koordinacije sa telima EU i sa drugim regionalnim telima i savetima. Analizirajući domete prethodne strategije zapošljavanja u Srbiji, Arandarenko, et al. (2013) zaključuju da ni jedan od postavljenih ciljeva nije u potpunosti realizovan. I to, između ostalog, i zbog metodoloških usklađivanja i promena u izračunavanju indikatora uspeha implementacije strateških ciljeva.

Problem strukturne nezaposlenosti nije u strategiji zapošljavanja prepoznat i izdvojen kao zaseban problem za čije rešavanje treba osmisliti poseban pristup, ali jesu određeni činioci koji dovode do produbljenja strukturne nezaposlenosti. Tako, primera radi, strategija predviđa smernice ka donošenju mera aktivne politike zapošljavanja koje bi unapredile položaj teže zapošljivih lica, kao što su lica bez ili sa veoma niskim stepenom obrazovanja, žene, mladi,⁵ stariji,⁶ kao i

⁵ U smislu predloženih politika i mera podrške mladima, učesnicima na tržištu rada, pod ovom kategorijom lica smatraju se osobe starosti od 15 do 30 godina.

dugoročno nezaposleni, zatim mera koje bi smanjile regionalne ili profesionalne neusklađenosti između ponude i tražnje na tržištu rada i podstakle geografsku i profesionalnu mobilnost radne snage, kao i dodatnih mera koje bi bile usmerene ka smanjenju rizika koji sa sobom nose potencijalni viškovi zaposlenih u preduzećima koja su u restrukturiranju ili se gase a vezan je za njihov prelaz iz statusa zaposlenosti u status nezaposlenosti.

Ukoliko posmatramo trenutno stanje na tržištu rada iz ugla prioriteta utvrđenih strategijom zapošljavanja, onda treba da se osvrnemo na nacionalni akcioni plan zapošljavanja u kojem su definisane mere aktivne politike zapošljavanja, a čijem sprovođenju će biti dat značaj u 2015. godini (Vlada Republike Srbije, 2014a). Vezano za cilj grupu mladi, predviđen je poseban paket usluga za svako novoprijavljeno lice na evidenciju nezaposlenih, mere efikasnijeg posredovanja u zapošljavanju, subvencije za zapošljavanje, mere podsticanja preduzetništva i uključivanje u programe dodatnog obrazovanja i obuka. Dobar deo ovih mera se primenjuje i na starija lica, a pridodaju im se još i mere intenzivnije uključenosti u programe zapošljavanja i samozapošljavanja, kao i paket usluga za viškove zaposlenih koji će velikom delom biti usmeren ka starijim učesnicima na tržištu rada. Kada je reč o ženama, osmišljene su podsticajne mere za zapošljavanje nezaposlenih žena iz posebno osetljivih kategorija, podrška razvoju ženskog preduzetništva i promocija fleksibilnih oblika zapošljavanja uz podsticaje poslodavcima koji podržavaju takve oblike rada.

Tabela 5 pokazuje koliko smo daleko od sopstvenih ciljeva zadatih za 2020. godinu, kao i od ciljeva postavljenih strategijom 'Evropa 2020'. Veliki izazov za definisanje, ali još više i za sprovođenje politika zapošljavanja, predstavljaju ciljevi koji bi trebalo da smanje razlike između tržišta rada Unije i Srbije. Jaz na relaciji EU-28 – Srbija u visini stope zaposlenosti (20-64) trenutno je toliki (17,2%) da pre doprinosi divergenciji nego smanjenju razlike na kraju perioda. Tek nešto je povoljnija situacija ukoliko posmatramo razliku između stopa nezaposlenosti ukupnog stanovništva radnog uzrasta koja iznosi 12%. Međutim, obeshrabrujući je jaz u stopama nezaposlenosti mladih starosti od 15 do 24 godine koji čak iznosi 25,9%, mada je razlika u učešću mladih (15-24) koji nisu zaposleni i nisu uključeni u obrazovanje i sistem obuka (NEET) mnogo manja.

⁶ Isto tako, u kategoriju starijih lica ulaze lica starosti od 50 do 64 godine. Oba starosna koncepta za definisanje aktivne politike zapošljavanja, podrazumevaju širi starosni interval nego u dokumentima za sprovođenje politike zapošljavanja u EU.

Potencijalni izvor porasta strukturne nezaposlenosti u narednom periodu upravo predstavlja visoka nezaposlenost mladih i visoko učešće lica koja rano napuštaju školovanje, kao i rastuća dugoročna nezaposlenost ukupnog aktivnog stanovništva. Isto tako, relativno nisko učešće lica (30-34) sa visokim obrazovanjem nije povoljan pokazatelj sa stajališta izazova koje sa sobom nosi globalni ekonomski razvoj.

Tabela 5. Ključni pokazatelji tržišta rada

Pokazatelj	EU-28		Srbija	
	2013	2020	2013	2020
Stopa zaposlenosti (20-64), %	68,4	75,0	51,2	66,3
Stopa zaposlenosti muškaraca (20-64), %	74,2		59,5	
Stopa zaposlenosti žena (20-64), %	62,6		43,1	
Jaz zaposlenosti, %	11,6		16,4	
Lica koja rano napuštaju školovanje i sistem obuka (18-24), %	11,9	10,0	25,3	15,0
Lica sa završenim visokim obrazovanjem (30-34) ¹ , %	36,9	40,0	18,0	38,0
Stopa nezaposlenosti ukupno, %	11,0		23,0	
Stopa dugoročne nezaposlenosti, % od aktivnog stanovništva	5,2		17,4	
Stopa nezaposlenosti mladih (15-24), %	23,5		49,4	
NEET stopa mladih (15-24), % od ukupnog stanovništva	13,0		19,5	

Izvor: Eurostat (2015) i Council of the European Union (2014) za EU; RZS (2014) i Vlada Republike Srbije (2014; 2014b) za Srbiju.

¹ Podatak za Srbiju se odnosi na 2014. godinu.

DISKUSIJA I PREDLOZI REŠENJA

Hvatanje u koštac sa strukturnom nezaposlenošću je posebno važno zato što se povećava sa rastom dugoročne nezaposlenosti, uzrok je deprecijaciji znanja i veština, gubitku samopouzdanja i osiromašenju, te vodi ka trajnoj isključenosti sa tržišta rada i produbljuje socijalnu krizu. Budući da su sve tri ciljne grupe, čiji smo status na tržištu rada analizirali, pod rizikom da zapadnu u dugoročnu nezaposlenost, potrebno je kreirati takve mere koje će im obezbediti veću prohodnost na tržištu rada. Stoga, predlaže se intenzivniji obuhvat ovih lica merama aktivne politike zapošljavanja.

Iako se strukturna nezaposlenost u EU-28 ubrzano smanjivala sve do sredine 2011. godine, ponovo je prisutan rastući trend (European Commission, 2014). Za prevazilaženje ovog problema predlažu se mere fokusiranog ulaganja u znanja i veštine aktivnih učesnika na tržištu rada, kao i efikasnijeg odgovora na potrebe poslodavaca. Međutim, činjenica je takođe da članicama EU stoje na raspolaganju značajna sredstva koja se mere prosečnim učešćem od 0,5% u BDP (bez usluga koje javne službe zapošljavanja pružaju na tržištu rada) i široka lepeza mera aktivne politike tržišta rada (ICF GHK, 2014), kao i da implementaciju tih mera prati procena njihove efektivnosti, ali takođe i to da se cela ekonomija EU već dugo bori sa velikom recesijom (European Commission, 2012). Nasuprot tome, izdvajanja za mere aktivne politike zapošljavanja u Srbiji iznose manje od 0,2% BDP-a (Vlada Republike Srbije, 2014a), a smanjenje izdvajanja za ove namene je rezultat redistribucije budžetskih sredstava (Nacionalna služba za zapošljavanje, 2012).

U uslovima kada privatni sektor ne kreira dovoljno poslova a zaposlenost u javnom sektoru je ograničena, jedno od izglednih rešenja za visoku nezaposlenost je novo zapošljavanje kroz promociju privatnog preduzetništva. U srpskoj ekonomiji, postoje brojne prepreke koje deluju destimulativno na kreiranje novih poslova (Ognjenović & Branković, 2012). Međutim, poreske inicijative koje se predlažu za oporezivanje dohotka od rada, kao i skorašnje izmene *Zakona o radu* u smislu smanjenja troškova i lakšeg zapošljavanja, ali i jednostavnijeg raskidanja ugovora o radu (Službeni glasnik RS, 2014), mogu da budu te koje će u narednom periodu biti izglednije za smanjenje ukupne, pa time i strukturne nezaposlenosti.

Na osnovu rezultata empirijskih studijama (Kluve, 2010), dalo bi se zaključiti da mere aktivne politike zapošljavanja, daju veće efekte ako postoje i zadovoljavajuće stope kreiranja novih poslova u ekonomiji, a ukoliko ne, one nemaju ili imaju samo kratkoročne efekte. Čak ni EU ne predlaže značajnije korekcije svojih politika zapošljavanja, da bi im se ostavilo dovoljno vremena da pokažu svoje efekte, kao i da bi se do kraja fokusiralo na njihovu implementaciju (Council of the European Union, 2012). Srbija tek uspostavlja sistem praćenja i evaluacije efektivnosti mera aktivne politike zapošljavanja (Vlada Republike Srbije, 2014a), te je potrebno nastaviti pažljivo i kontinuirano praćenje njihovih efekata, jer je bez toga teško prejudicirati opredeljenost za njihovu implementaciju. Postoje tek sporadične studije koje se bave evaluacijom uticaja mera aktivne politike zapošljavanja na učesnike iz odabranih ciljnih grupa, primera radi, mladih i ukazuju na njihove pozitivne efekte (Zubović & Nikolić, 2013).

Ostaju još brojni institucionalni izazovi na tržištu rada na koje se nismo fokusirali u ovom istraživanju, a čiji uticaji mogu imati itekako značajne efekte na kretanje strukturne nezaposlenosti.

ZAKLJUČAK

Ovaj rad je posvećen analizi strukturne nezaposlenosti u Srbiji. Osnovni nedostaci ove analize proizlaze iz činjenice da je kretanje strukturne nezaposlenosti posmatrano u kratkom vremenskom periodu, kao i da su podaci o broju slobodnih poslova preuzeti iz evidencije o prijavljenim potrebama poslodavaca koja se susreće sa izvesnim metodološkim izazovima. Međutim, i pored ovih ograničenja, uočava se trend smanjenja strukturne nezaposlenosti. Činjenica je takođe da taj trend nije rezultat bolje usklađenosti između ponude i tražnje na tržištu rada, već bržeg pada broja slobodnih poslova od rasta nezaposlenosti. Stoga, tek kada se usklade dinamika porasta broja slobodnih poslova i aktivnosti stanovništva radnog uzrasta, a uz smanjenje ukupne nezaposlenosti, može da se očekuje i nepokolebljivi pad strukturne nezaposlenosti. Nadalje, u radu smo izučavali i položaj tri ranjive grupe učesnika na tržištu rada, mladih, žena i starijih radnika, na čije aktivnije učešće se usmeravaju značajni ukupni naponi (Vlada Republike Srbije, 2014a), da bismo utvrdili da li i u kojoj meri njihov status može da utiče na strukturnu nezaposlenost. Zapažene su sledeće tendencije: raste dugoročna nezaposlenost, produbljuju se rodne razlike u zaposlenosti, raste nezaposlenost mladih, kao i aktivnost starijeg stanovništva, ali još bez značajnijih efekata na porast zaposlenosti i smanjenje nezaposlenosti. Takođe, produbljuje se i jaz između Srbije i EU-28 u ključnim indikatorima za praćenje uspeha politika zapošljavanja (Vlada Republike Srbije, 2014); (Vlada Republike Srbije, 2014b); (Council of the European Union, 2014). Ovakve tendencije nisu ohrabrujuće, jer bi u predstojećem periodu mogle da utiču na porast strukturne nezaposlenosti. Pravovremene mere aktivne politike zapošljavanja, u sadejstvu sa činionicima koji utiču na bržu dinamiku kreiranja novih poslova, mogle bi konačno da utiču na smirivanje strukturnih pritisaka na tržištu rada.

LITERATURA

1. Andersen, M. T. & M. Svarer (2012), „Active labour market policies in a recession“, *IZA Journal of Labour Policy*, 1:7, doi:10.1186/2193-9004-1-7

2. Arandarenko, M., Krstić, G., Golicin, P. & V. Vujić (2013), *Procena uticaja politika u oblasti zapošljavanja*, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva [i dr.], Beograd.
3. Blanchard, O. J. & P. Diamond (1989), „The Beveridge curve“, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1-60.
4. Cockx, B. & M. Picchio (2012), „Are short-lived jobs stepping stones to long-lasting jobs“, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 74(5): 646-675, doi: 10.1111/j.1468-0084.2011.00668.x
5. Council of the European Union, (2014), *Europe 2020: Employment Performance Monitor*. Pristupljeno 03.03.2015 <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%2010763%202014%20REV%201>
6. Council of the European Union, (2012), „Council Decision of 26 April 2012 (238/EU): on guidelines for the employment policies of the Member State“ *Official Journal of the European Union*, L 119/47.
7. Eichhorst, W. & F. Neder (2014), „Youth unemployment in Mediterranean countries“, IZA Policy Paper No. 80, IZA, Bonn.
8. European Commission, (2015), *Employment and Social Developments in Europe 2014*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
9. European Commission, (2014), „Joint employment report from the Commission and the Council“, COM(2014) 906 final: Brussels, 28.11.2014. Pristupljeno 18.02.2015 http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/jer2015_en.pdf
10. European Commission, (2012), „Towards a job-rich recovery“, COM(2012) 173 final: Strasbourg, 18.4.2012. Pristupljeno 18.02.2015 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0173:FIN:EN:PDF>
11. Eurostat, (2015), *Statistics Database*. Pristupljeno 18.02.2015 <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables>
12. ICF GHK, (2014), *European Employment Policy Observatory Catalogue of Measures*, London. Pristupljeno 25.02.2015 <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=unemployment&mode=advancedSubmit&langId=en&policyArea=&type=0&country=0&year=2014>
13. Kahn, M. L. (2012), „Temporary jobs and job search effort in Europe“, *Labour Economics*, 19(1): 113-128, doi:10.1016/j.labeco.2011.09.001
14. Kluge, J. (2010), „The effectiveness of European active labor market programs“, *Labour Economics*, 17(6): 904-918, doi:10.1016/j.labeco.2010.02.004
15. Münich, D. & J. Svejnar (2007), „Unemployment in East and West Europe“, *Labour Economics*, 14(4): 681-694, doi:10.1016/j.labeco.2007.04.001

16. Nacionalna služba za zapošljavanje, (2014), *Mesečni statistički bilten* (različiti brojevi) , NSZ, Beograd.
17. Nacionalna služba za zapošljavanje, (2012), *Izveštaj o radu*, NSZ, Beograd.
18. Nickell, S. (2006), „A picture of European unemployment: success and failure“. U: M. Werding (ur.) *Structural Unemployment in Western Europe: Reasons and Remedies* (str. 9-52), Cambridge MIT Press, London.
19. Ognjenović, K. & A. Branković (2013), „Employment change and business prospects in Serbia“, *Industrija*, 41(3): 67-84, doi:10.5937/Industrija41-4291
20. Ognjenović, K. & A. Branković (2012), „Job creation and employment in a time of crisis“. U: J. S. Andrade *et al.* (ur.), *Managing Structural Changes: Trends and Requirements* (str. 375-396), Faculty of Economics of the University of Coimbra, Coimbra.
21. Republički zavod za statistiku Srbije, (2014), *Anketa o radnoj snazi* (različite godine), RZS, Beograd.
22. Službeni glasnik RS, (2014), *Zakon o radu*, „Službeni glasnik RS“ br. 24/05, 61/05, 54/09, 32/13 i 75/14.
23. Vlada Republike Srbije, (2014), *Drugi nacionalni izveštaj o socijalnom uključivanju i smanjenju siromaštva u Republici Srbiji*. Pristupljeno 12.03.2015 <http://socijalnoukljucivanje.gov.rs/wp-content/uploads/2014/11/Drugi-nacionalni-izvestaj-o-socijalnom-ukljucivanju-i-smanjenju-siromastva-final.pdf>
24. Vlada Republike Srbije, (2014a), *Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2015. godinu*, „Službeni glasnik RS“ br. 101/14.
25. Vlada Republike Srbije, (2014b), *Nacrt Programa reformi politike zapošljavanja i socijalne politike u procesu pristupanja Evropskoj uniji*. Pristupljeno 12.03.2015 <http://www.minrzs.gov.rs/cir/aktuelno/item/1341-poziv-za-javne-konsultacije-u-vezi-sa-programom-reformi-politike-zaposljavanja-i-socijalne-politike>
26. Vlada Republike Srbije, (2011), *Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godine*, „Službeni glasnik RS“ br. 37/11.
27. Zubović, J. & I. Nikolić (2013), „Determining the effectiveness of ALMP on youth in Serbia“, *Industrija*, 41(3): 55-66, doi: 10.5937/industrija41-4762

SUMMARY

STATE AND DIRECTIONS FOR RESOLVING STRUCTURAL UNEMPLOYMENT ISSUE IN SERBIA

The Serbian labour market is characterized by a declining trend of structural unemployment. However, this is not the result of truly filled job vacancies, i.e. of better adjustment between labour supply and demand, but it has happened because of a faster decline in the number of job vacancies compared with the rise in unemployment. Therefore, only when the dynamics of the increasing number of job vacancies and labour force are adjusted, together with the fall in total unemployment, one may expect an unhesitating decline of structural unemployment. The focus of this paper was also directed towards the three target groups, the youth, women, and older workers. The main tendencies that were perceived over the analysed period are the following: an increasing trend of long-term unemployment, deepening the gender gaps, an increasing trend of youth unemployment, as well as an increase in older workers' activity, but without a significant influence on the rise in employment. These tendencies are not encouraging, because during the upcoming period they may eventually turn into a rise in structural unemployment. Duly realized active labour market policies, in conjunction with the other factors that affect the faster dynamics of job creation, may prevent future structural tensions in the labour market.

Key words: European Union, labour market, Serbia, structural unemployment

POGLAVLJE 2

ANALIZA ISPLATIVOSTI AKTIVNIH MERA ZAPOSŁJAVANJA U SRBIJI

Jovan Zubović¹

Apstrakt

Aktivne mere zapošljavanja su u najrazvijenijim zemljama primenjuju više od 50 godina. Već tokom 70-ih godina obim izdvajanja za finansiranje ovih mera je dostigao nivo od preko 1% BDP. Pošto mere nisu imale isključivo socijalni efekat kao što imaju druga davanja koja se isplaćuju preko nacionalnih službi za zapošljavanje, već pre svega ekonomski, time je bilo potrebno proceniti analizu uticaja navedenih mera. Preko 40 godina se primenjuju brojni metodi evaluacije, a najpreciznije rezultate su dala istraživanja zasnovana na ekonometrijskim metodima. Opšti zaključak starijih radova je bio da su najefektivnije mere javnih radova, dok u novije vreme programi obuke na radnom mestu daju najbolje rezultate. U poslednje vreme postoje neke indicije da subvencije za zapošljavane daju dobre rezultate, ali nema opšteg konsenzusa po tom pitanju. U ovom radu će se dati pregled istraživanja sprovedenih u Srbiji tokom prethodnih pet godina. Istovremeno će je sprovedena analiza efektivnosti mera na različitim učesnicima po stepenu stručne spreme. Rezultati pokazuju neočekivan ishod u kome se efikasnost aktivnih mera značajno uvećava ukoliko se povećava stručna sprema učesnika.

Ključne reči: Aktivne mere zapošljavanja, Tržište rada Srbije

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

UVOD

Tokom proteklih pola veka primenjivane su mnoge različite vrste državnih intervencija na tržištima rada širom sveta. Neke od njih su imale za cilj da podstaknu tražnju za radom, dok su ostale trebale da poboljšaju kvalitet ponude rada. U periodima krize značaj ovakvih mera je uvek rastao. Kriza koja je započela 2008. godine je pokazala da ima dugotrajne efekte na tržište rada širom sveta. Za razliku od prethodnih kriza, u većini zemalja sa rastućom stopom nezaposlenosti javlja se i problem visoke stope javnog duga. Iz tog razloga postoji veći pritisak na kreatore politike da smanje javnu potrošnju, koja je do sada bila jedini izvor finansiranja aktivnih mera na tržištu rada (NBS, 2013). U Srbiji je primera stopa javnog duga porasla sa 28,3% u 2008. godini na 70,9% krajem 2014. godine (MF RS, 2014). Zbog toga postaje još važnije da se efikasno izaberu politike koje treba finansirati i koje će doneti najbolje održive rezultate. U isto vreme, kao što su Sredojević, Jeločnik i Subić (2011) primetili, postoji potreba da se unapredi sistem tržišta rada, jer aktuelni sistem nije doneo očekivane rezultate.

Rad predstavljen u ovom poglavlju je rezultat višegodišnjeg istraživačkog rada autora u oblasti aktivnih mera zapošljavanja. U periodu od 4 godine autor je u pet radova analizirao teoriju i praksu aktivnih mera kako u svetu tako i u Srbiji. U prethodnim radovima, autor je sproveo meta-analizu istraživanja iz ove oblasti (Zubović, 2011). U narednom radu su predstavljena ulaganja u aktivne mere u zemljama OECD, EU, kao i u Srbiji (Zubović, Subić, 2011). Posle toga, testirana je nova metodologija za evaluaciju uticaja aktivnih mera primenom koncepta analize isplativosti (Zubović, 2012). U daljem istraživanju je testirano da li postoji različit uticaja aktivnih mera na dve najugorženije grupe na tržištu rada u Srbiji, a to su mladi i žene (Zubović & Domazet, 2013; Zubović & Nikolić 2013). Aktivne mere zapošljavanja u Srbiji se sprovode u skladu sa brojnom regulativom, a nosilac sprovođenja programa je Nacionalna služba za zapošljavanje (NSZ). NSZ sprovodi veći broj mera pre svega sa ciljem povećanja tražnja za radnom snagom. Ovakve mere su imali različite uticaje na kretanje nivoa nezaposlenosti u Srbiji u različitim vremenskim intervalima.

U ovom radu je cilj da se pokaže da postoje i značajne razlike u zavisnosti od nivoa obrazovanja učesnika u merama. Na taj način će biti kompletirano istraživanje u ovoj oblasti na velikom setu podataka koji obuhvata oko 60.000 učesnika u realizaciji mera u periodu 2010-2012 godina. U narednom delu se predstavlja metodologija koja je primenjena za obradu podataka. Nakon toga se predstavlja

deskriptivna statistika i agregirani rezultati istraživanja. Diskusija i zaključci se nalaze na kraju predstavljenog materijala.

METODOLOGIJA

Metodologija u ovom radu se zasniva na velikom skupu primarnih podataka sa tržišta rada u Srbiji. Podaci o kretanju nezaposlenosti iz zemalja EU korišćeni su iz sekundarnog izvora Eurostat, i za Srbiju iz Republičkog zavoda za statistiku Srbije.

U cilju sprovođenja prirodnog eksperimenta u ovom radu korišćen je veliki skup podataka iz Nacionalne službe za zapošljavanje za lica koja se nalaze u evidenciji nezaposlenih lica u trenutku posmatranja. Primenjen je metod prirodnog eksperimenta sa paralelnim grupama. Polazna premisa u proceni je bila da se uporede podaci iz ciljine grupe (lica koja su učestvovala u aktivnim merama) i kontrolne grupe ljudi za različite zavisne promenljive. Uzevši u obzir činjenicu da eksperiment nije bio kontrolisan, odnosno da su korišćeni podaci iz prošlosti, procena se obavljala na grupama lica koja su formirana nakon eksperimenta. Ciljnu grupu su činili korisnici koji su učestvovali u tretmanu (aktivna mera) za koje su korišćeni određeni podaci nakon napuštanja tretmana, dok su u kontrolnoj grupi uključeni nezaposleni sa evidencije NZS koji su imali jednaku priliku da budu uključeni u tretman, ali ipak nisu učestvovali u njemu. Poređenjem rezultata ovako dobijenih grupa dobija se prosečan efekat aktivnih mera, koji se definiše kao razlika između stope zapošljavanja u dve grupe ljudi. U skladu sa Ognjenović (2007) i Zubović & Domazet (2013) u istraživanju je korišćen princip odgovarajućih parova (*matched pair design*) koji je pokazao najbolje rezultate u prethodnim istraživanjima.

Kako je navedeno, uzorak u našem istraživanju se sastoji od dve grupe pojedinaca (eksperimentalna i kontrolna grupa), koji su u uparivani u odgovarajuće parove na osnovu pet posmatranih varijabli (pol, region, obrazovanje, starost, zanimanje) koje su merene pre učešća u tretmanu za 2011. i 2012. godinu. U oba zapažanja postoje veliki uzorci sa 17.943 i 42.433 učesnika. Efikasnost mere je procenjivana na osnovu realizovanih vrednosti o kretanju zaposlenja na dnevnoj osnovi u periodu od šest meseci nakon izlaska iz tretmana. Podaci iz baze podataka Nacionalne službe za zapošljavanje u Srbiji koja je povezana sa bazom podataka Zavoda za socijalno osiguranje, su omogućili pronalaženje i distribuciju svih ljudi iz eksperimentalne i kontrolne grupe u 21 privrednoj oblasti po NACE Rev.2 klasifikaciji. Klasifikacija aktivnih mera je usaglašena sa metodologiju EU u skladu sa Zubović & Domazet (2013).

DESKRIPTIVNA STATISTIKA

U Srbiji su izdvajanja za aktivne mere stabilno rasla do 2011 godine. U tom periodu je konvergencija ka proseku EU, a posebno među novim članicama bila ubrzana. Međutim, nakon 2012 godine izdvajanja su značajno smanjena, pre svega iz razloga neophodnosti smanjenja javnih rashoda. Iako je vlada usvojila plan da se izdvajanja za aktivne mere povećaju na 0,4 % GDP do 2015. godine, današnja stopa od 0,1% deluje kao da se plan neće moći skoro realizovati.

Tabela 1. Izdvajanja za aktivne mere u Srbiji 2008-2015

Godina	Izdvajanja za aktivne mere (mil. €)	Učešće u BDP (%)
2008	34,6	0,11
2009	36,8	0,12
2010	36,6	0,12
2011	55,5	0,17
2012	20,1	0,07
2013	28,3	0,08
2014	5,1	0,02
2015*	33,3	0,10

* Plan za 2015. godinu; Izvor: Ministarstvo privrede, NSZ

Poređenjem izdvajanja za aktivne mere u EU28 kao i u novim članicama EU, može se videti da trendovi u Srbiji nemaju isti smer kao i u drugim zemljama. Dok je u periodu do 2011 godine trend u Srbiji bio konvergencija ka proseku EU 10 tranzicionih zemalja, nakon tog perioda dolazi do značajnog udaljavanja. Jedina zemlja koja ima manja izdvajanja od Srbije je Rumunija. Ukoliko se uporedi sa prosečnim izdvajanjima u svim zemljama EU može se primetiti da je učešće u Srbiji već u 2012. godini bilo 7 puta manje.

Tabela 2. Izdvajanja za aktivne mere u EU i Srbiji (2008-2015)

Zemlja/Godina	2008	2009	2010	2011	2012
EU 27	0,47	0,54	0,54	0,47	-
EU 10 (tranzicione zemlje)*	0,16	0,23	0,30	0,22	0,21
- Bugarska	0,25	0,22	0,09	0,13	0,20
- Češka	0,15	0,17	0,22	0,18	0,15

Zemlja/Godina	2008	2009	2010	2011	2012
- Estonija	0,04	0,15	0,14	0,15	0,20
- Letonija	0,08	0,27	0,51	0,33	0,19
- Litvanija	0,14	0,20	0,23	0,18	0,18
- Mađarska	0,19	0,36	0,53	0,35	0,61
- Poljska	0,47	0,53	0,60	0,34	-
- Rumunija	0,06	0,04	0,03	0,02	0,03
- Slovenija	0,09	0,23	0,40	0,26	0,18
- Slovačka	0,15	0,15	0,23	0,22	0,19
Srbija	0,11	0,12	0,12	0,17	0,07

* neponderisani prosek 10 zemalja; 1 - nepotpuni podaci; Izvor: Eurostat, RZS

REZULTATI I DISKUSIJA

Nacionalna služba za zapošljavanje u Srbiji je značajno unapredila svoje baze podataka u prethodnih nekoliko godine, pre svega zahvaljujući učešću na projektima EU. Povezivanjem te baze sa drugim bazama podataka, vezujući se matični broj građana omogućio je da se prate podaci o pojedincima nakon napuštanja evidencije nezaposlenih, odnosno kada pronađu zaposlenje. Uz pomoć tih alata pripremljene su detaljne baze podataka o zapošljavanju lica koja su registrovana u NSZ na početku eksperimenta. U tabeli 4 je moguće videti ukupan broj učesnika iz populacije svih nezaposlenih na kraju 2010. i 2011. godine (na datum 31.12) koji su u toku kalendarske godine 2011., 2012. i do sredine 2013. godine bili zaposleni na makar jedan dan.

Tabela 3. Broj lica i ukupan broj dana rada sa evidencije NSZ Srbije

	2011		2012	
	Broj zaposlenih lica	Dana rada	Broj zaposlenih lica	Dana rada
Bez	107.717	<i>16.881.759</i>	125.610	<i>19.541.051</i>
Sa	20.600	<i>5.640.819</i>	12.007	<i>2.683.335</i>
2.1-2.3	1.499	428.190	1.246	288.675
2.4	6.048	1.904.092	1.797	452.324
4	7.083	2.338.293	3.394	1.094.122
5	1.279	257.782	1.665	312.035
6	4.320	597.329	3.583	435.449
7	102	31.291	84	22.919

	2011		2012	
Aktivna mera*	Broj zaposlenih lica	Dana rada	Broj zaposlenih lica	Dana rada
<i>Komb.**</i>	269	83.842	238	77.811
Ukupno	128.317	22.522.578	137.617	22.224.386

* Klasifikacija aktivnih mera po metodologiji Eurostat; ** Korisnici više od 1 mere u toku godine; Izvor: Obrada autora na osnovu NSZ

Na osnovu deskriptivnih podataka iz Tabele 3, moguće je primetiti da postoje velike razlike u podacima između dve godine. U 2012. godini je ostvarena značajno veća zaposlenost kod osoba koje nisu bile obuhvaćene merama aktivne politike. Ipak, ovakvi pokazatelji nisu dovoljni da bi se moglo doći do pravih zaključaka.

Iz tog razloga će se primeniti princip odgovarajućih parova iz dva seta podataka (učesnici u merama nasuprot neučesnika) koji će se upariti na osnovu pet varijabli i to: pol, region, nivo obrazovanja, starost i zanimanje za uzorak iz 2012. godine. Na taj način će se obezbediti uslovi za eksperiment u kome će zavisna varijabla biti broj zaposlenih osoba, odnosno broj dana rada. U tabeli 4 su dati podaci korišćeni u uparivanju.

Tabela 4. Uparivanje odgovarajućih parova kontrolne i eksperimentalne grupe u 2012. godini

Rang	Promenljiva	Broj podkategorija	Poklapanje varijabli (u %)	Nepoklapanje (broj slučajeva)
1	Pol	2	100,0%	0
2	Region	30	100,0%	0
3	Nivo obrazovanja	10	99,9%	61
4	Starost	10	100,0%	0
5	Zanimanje	19	97,0%	1195
	Svih pet promenljivih		97,0%	1287

Pošto su uzorci iz kojih su generisani parove veoma veliki, bilo je za očekivati da dođe do nepoklapanja u određenom broju slučajeva. Ukupno preklapanje je ostvareno na 97,0% uzorka što obezbeđuje visok nivo pouzdanosti. Ukupan broj kreiranih parova za 2012. godinu je 42.433.

Kao što je prethodno navedeno u ovom radu će se analizirati uticaj starosti učesnika u merama, kao i nivoa obrazovanja. Iz tabele 4 se može videti da postoji po 10 podkategorija za navedene dve varijable. Kod nivoa obrazovanja kategorije su sledeće: I, II, III, IV, V, VI/1, VI/2, VII/1, VII/2 i VIII. Starosne grupe su sledeće: 15-19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-59, 60-65.

Iz tabele 5 se može videti da postoje značajne razlike u efektima mera u zavisnosti od nivoa obrazovanja učesnika. Mogu se uočiti dve grupe razlika. Jedna je vezana za razlike unutar grupa (eksperimentalne i kontrolne) dok je druge između grupa.

Tabela 5. Prosečan broj dana provedenih na radu u periodu od 6 meseci nakon izlaska iz tretmana u 2012. godini

Starosna grupa	Broj slučajeva	Grupa	Dana		Procenat		Uticaj tretmana
			Z*	N**	Z	N	
I	2256	E ¹	92,3	90,7	50,4%	49,6%	
		K ²	46,6	136,4	25,5%	74,5%	98,0%
II	9307	E	104,4	78,6	57,0%	43,0%	
		K	62,6	120,4	34,2%	65,8%	66,7%
III	12008	E	105,7	77,3	57,8%	42,2%	
		K	77,1	105,9	42,1%	57,9%	37,1%
IV	4065	E	94,8	88,2	51,8%	48,2%	
		K	59,0	124,0	32,2%	67,8%	60,7%
V	2773	E	102,3	80,7	55,9%	44,1%	
		K	45,8	137,2	25,0%	75,0%	123,4%
VI/1	2348	E	99,6	83,4	54,4%	45,6%	
		K	38,3	144,7	20,9%	79,1%	160,0%
VI/2	3474	E	105,0	78,0	57,4%	42,6%	
		K	38,3	144,7	20,9%	79,1%	174,2%
VII/1	3652	E	103,3	79,7	56,4%	43,6%	
		K	29,7	153,3	16,2%	83,8%	247,8%
VII/2	2122	E	89,3	93,7	48,8%	51,2%	
		K	18,0	165,0	9,8%	90,2%	396,1%
VIII	428	E	72,0	111,0	39,3%	60,7%	
		K	10,3	172,7	5,6%	94,4%	599,0%
Ukupno:	42433	E	101,65	81,35	55,5%	44,5%	
		K	55,48	127,52	30,3%	69,7%	

1 – Eksperimentalna grupa; 2 – Kontrolna grupa; * Zaposleni, ** Nezaposleni

Ako posmatramo samo eksperimentalnu grupu, može se primetiti da postoje značajna odstupanja u broju dana u kojima je lice bilo zaposleno u periodu od 6 meseci nakon izlaska iz tretmana. Interesantno je da najveći broj učesnika ima stručni spremu nivoa III. U isto vreme najbolji rezultati su dobijeni baš kod te grupe u kojoj su učesnici tretmana u periodu od 6 meseci nakon izlaska bili zaposleni 57,8% vremena. Podjednako visoka efektivnost je pokazana kod učesnika sa VI/1 stepenom stručne spreme koji su bili zaposleni 54,4% vremena. Zanimljivo je primetiti da za najviše kategorije stručne spreme efektivnost opada tako da je za VII/2 48,8%, dok je za VIII samo 39,3% prosečan broj dana u kojima su učesnici bili zaposleni.

Ukoliko poređenje vršimo između kontrolne i eksperimentalne grupe podaci se značajno razlikuju. Bez obzira što su neke grupe po nivou stručne spreme bile efektivnije, to nije istovremeno značilo da je efekat učešća u aktivnoj meri, meren kao razlika u poređenju sa parom iz kontrolne grupe podjednako visok. U koloni uticaj tretmana je prikazano za koliko procentnih poena je ostvaren veći broj radnih dana u posmatranom periodu od 6 meseci kod učesnika u tretmanu u poređenju sa kontrolnom grupom. Kao što se može videti iz tabele jasno je da najmanja efektivnost tretmana se zapravo postiže baš kod one grupe (III stepen) koja je pokazala najbolje rezultate unutar eksperimentalne grupe. U toj grupi je ostvaren porast od samo 37%. Istovremeno se može videti da se efektivnost značajno povećava sa stepenom stručne spreme iznad III stepena.

ZAKLJUČAK

Rad je rezultat višegodišnjeg istraživačkog napora autora koji je pokušao da primenom modernih baza podataka dođe do do sada neobjavljenih rezultata. Cilj ovog rada je bio da kompletira analizu efektivnosti aktivnih mera tržišta rada u Srbiji u periodu 2008-2012. Konkretno, u ovom radu je prikazana analiza uticajnosti aktivnih mera na grupe pojedinaca u zavisnosti od nivoa obrazovanja. Ukoliko se efektivnost posmatra isključivo poređenjem rezultata unutar eksperimentalne grupe, može se zaključiti da se najpozitivniji rezultati dobijaju u obrazovnoj grupi III stepena gde učesnici u periodu od šest meseci nakon izlaska iz tretmana u proseku ostaju zaposleni za preko 58% radnih dana. Međutim ako se dobijeni pokazatelji uporede sa kontrolnom grupom dolazi se do značajno različitih pokazatelja. Navedena obrazovna grupa III spreme pokazuje najmanji napredak u odnosu na kontrolnu grupu koja nije bila izložena tretmanu i gde se ostvaruje poboljšanje od svega 37%. Nasuprot tome kod učesnika sa visokom stručnom spremom (VII/1, VII/2 i VIII) efektivnost raste preko 200%. Na ovaj način

je dokazano da ukoliko je cilj da aktivne mere ostvare dugoročni ekonomski cilj, a ne da služe isključivo kao socijalna kategorija, neophodno je voditi računa o tome koji se učesnici izlažu tretmanu, i usmeriti sredstva pre svega na kvalifikovanje ljude koji se nalaze na evidenciji NSZ.

LITERATURA

1. MF RS (2014) *Stanje i struktura javnog duga*, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Uprava za javni dug
2. Ognjenović, K. (2007) Evaluacija aktivnih mera na tržištu rada Srbije primenom metoda sklonosti ka učešću u tretmanu. *Ekonomski anali*, 52(172), str. 21-53.
3. Matkovic, T, Babic, Z, Vuga, A (2012) Evaluation of Active Labour Market Policies in 2009 and 2010 in the Republic of Croatia, *Revija za socijalnu politiku*, vol 19, br. 3, str. 303-336, DOI: 10.3935/rsp.v19i3.1100
4. Narodna banka Srbije (2013) *Serbian Debt Analysis*, dostupno na http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/dug/dug_I_2013.pdf
5. Sredojević Z, Jeločnik M, Subić J (2011) Economic indicators of condition and tendencies of Serbian economy, *Economia - Seria Management*, Volume 14, br. 2, str. 348-358
6. Statistical Office of the Republic of Serbia (2013) Labour force survey, dostupna na http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/00/96/02/SB_564_ARS_2012+sajt.pdf
7. Zubović J (2011) Aktivne mere na tržištu rada i evaluacija uticaja, u: Zubović J. (ur.) *Aktivne mere na tržištu rada I pitanja zaposlenosti*, Beograd, Institut ekonomskih nauka, str. 519-539
8. Zubović J, Subić J (2011) *Reviewing Development of ALMP and the Evaluation Techniques* in ed. Andrei et al. *The Role of Labour Markets and Human Capital in the Unstable Environment*, Karta Graphic, Ploiesti, Romania
9. Zubović J, Simeunović I (2012) *On the New Methodology in a Cost-Benefit Analysis of ALMP – The Case of Serbia* in ed. Zubović and Domazet *New Challenges in Changing Labour Markets*, Institute of Economic Sciences, Belgrade
10. Zubović, J & Domazet, I (2013) *Effectiveness of government interventions at labour markets: the case of women and youth in Serbia. Actual Problems of Economics*, Vol. 13, br. 139 (15. Jan 2013), str. 302-313.
11. Zubović, J., & Nikolić, I. (2013) Determining the effectiveness of ALMP on youth in Serbia. *Industrija*, 41(3), str. 55-66.

SUMMARY

COST BENEFIT ANALYSIS OF ACTIVE LABOUR MARKET POLICIES IN SERBIA

Active labour market policies have been applied in majority of developed countries for over 50 years. As quick as in the 70's total amount of funds used for financing these policies has reached the level of 1% of GDP in developed countries. Since these policies did not only have social impact like other benefits paid through the National Employment Service, but they rather need to have primarily economic impact, it became necessary to assess evaluation of their effectiveness. Over the period of over 40 years there have been applied numerous methods of evaluation, and the most precise results are given by research based on econometric methods. The general conclusion of older papers was that the most effective measures were public works. More recent papers emphasize that apprenticeship training programs provide the best results. Lately, there are some indications that employment subsidies give good results, but there is no general consensus on this issue. This paper will provide an overview of research conducted in Serbia during the previous five years. At the same time there has been conducted evaluation of ALMP effectiveness on participants with different educational levels. The results show an unexpected outcome in which efficiency has significantly increased by the level of participants' education.

Key words: Active labour market policies, Serbian Labour Market

POGLAVLJE 3

UTICAJ OBRAZOVANJA NA SMANJENJE NEZAPOSLENOSTI I RAST PREDUZETNIČKIH POSLOVA MARGINALIZOVANIH GRUPA

Mirjana Radović-Marković¹

Apstrakt

Obrazovanje nesumnjivo dobija sve važniju ulogu, s obzirom da je promenjeno tržište rada u svetu u odnosu na pre desetak i više godina. Shodno tome, u novoj ekonomiji znanja, nedostatak veština može dovesti još više do marginalizacije i isključenosti. Napredak u jačanju ovih ciljeva treba posmatrati u okviru mogućnosti svake zemlje ponaosob. U skladu s tim, postoje mnoge nacionalne, regionalne i globalne inicijative za poboljšanje kvaliteta obrazovanja i broja obrazovnih programa i institucija. Ovaj rad je orijentisan na istraživanje usmereno u pravcu utvrđivanja uticaja obrazovanja na mogućnosti zapošljavanja marginalizovanih grupa kroz pokretanje sopstvenih preduzetničkih biznisa ili rad u socijalnim preduzećima. Uzorak je obuhvatio 104 ispitanika, a istraživanje je sprovedeno u 10 nevladinih organizacija i udruženja Roma, lica sa invaliditetom i raseljenih lica sa teritorije Republike Srbije. Na osnovu dobijenih rezultata, autorka rada zaključuje da ispitanici nisu pokazali očekivano interesovanje za samozapošljavanje i pokretanje vlastitog biznisa, niti za zapošljavanje u socijalnim preduzećima. Razlog tome može se naći u nedostatku preduzetničkih veština i znanja, koje ih često osujećuju u preduzetničkim namerama. Shodno tome, ova saznanja mogu da budu veoma podsticajna za obrazovne institucije da investiraju u ove programe i vrše obuku na svim nivoima obrazovanja – u formalnoj i neformalnoj edukaciji. Osim toga, istraživanje je pokazalo da su ispitanici prednost dali zapošljavanju u javnim preduzećima u odnosu na socijalno preduzetništvo. To se objašnjava činjenicom da nisu dovoljno informisani o mogućnostima koje im ono pruža, ali i u njegovoj nedovoljnoj razvijenosti u Srbiji.

Ključne reči: *ekskluzija, diskriminacija, socijalna inkluzija, preduzetništvo, obrazovanje, zapošljavanje, marginalizovane grupe*

¹ Prof. dr Mirjana Radović-Marković, redovan profesor, Institut ekonomskih nauka, Beograd; email: mradovic@gmail.com.

UVOD

Merenje ljudskog razvoja i blagostanja se zasniva na velikom broju indikatora socijalne inkluzije (Lelkes, 2006). Među najvažnije indikatore blagostanja ubrajaju se zaposlenost, zdravlje i obrazovanje. Kada je bilo koji pojedinac ili grupa isključena iz procesa obrazovanja ili zaposlena ispod nivoa stručnosti, može se govoriti o "marginalizaciji". Grupe ili pojedinci mogu biti marginalizovani i isključeni iz društva na rodnoj, verskoj i nacionalnoj osnovi ili na bazi statusa izbeglica. Takođe, ekskluzija ili isključenost postoji i kod fizičkih i mentalnih bolesti. Mnogobrojni su uzroci socijalne isključenosti. Pre svega, ekonomsko restrukturiranje i transformacija sistema istiskuju pojedine grupe sa tržišta rada usled toga što njihove kvalifikacije ne odgovaraju potrebama novog sistema. Osim toga, pojedine grupe stanovništva mogu biti diskriminisane zbog raznih stereotipa, stigmi i predrasuda. Ona dovodi do njihove ekonomske i socijalne ugroženosti, koja ih najčešće prati tokom celog života. Stoga, postizanje jednakosti među svim grupama stanovništva i odsustvo diskriminacije predstavlja u savremenom društvu moralni imperativ. U skladu s tim, strategija Evrope 2020 posebnu pažnju poklanja socijalnim programima za najranjivije društvene grupe i njihovoj inkluziji u inovativne programe obrazovanja (Radović-Marković, et. al. 2014). Ovi programi treba da im omoguće brže i lakše zapošljavanje. Takođe, inovativni programi su usmereni i na borbu protiv diskriminacije (starosne, rodne, rasne i druge). Rešavanje ovog pitanja je od posebnog značaja i za Srbiju na putu njene integracije u EU. Iako je donet Zakon protiv diskriminacije 2009. godine, Srbija je još daleko od tolerantnog društva u kome se poštuju različitosti, a svi građani neometano ostvaruju svoja prava (EurActiv, 2013). Dostupnost obrazovanja i reforma programa edukacije prema potrebama ove grupe stanovnika, direktno utiču na smanjenje diskriminacije. Stoga, obrazovne institucije moraju da postanu odgovornije u smislu pružanja podrške Romima, invalidima i svima onima koji su izopšteni i ne nalaze se u jednakom položaju sa drugim grupama. U tome se možda i nalazi ključ za prevazilaženje nejednakosti i diskriminacije, koja se nosi još iz škole (Furlong, Ferguson i Tilleczek, 2011).

Cilj ovog rada je da se ukaže na kauzalitet između obrazovanja, zaposlenosti i preduzetničkih inicijativa, koji združeno poboljšavaju položaj marginalizovanih grupa. U skladu s tim, u ovom radu posebna pažnja je posvećena sledećim pitanjima. To su: (a) karakteristike koncepta socijalne ekskluzije i diskriminacije; (b) pitanja određivanja oblika socijalne ekskluzije, koji je najviše zastupljen u Srbiji; (c) utvrđivanja uzroka bržeg napuštanja obrazovnog procesa marginalizovanih grupa u poređenju sa drugim grupama stanovništva; (d) definisanja pravaca

razvoja (oblika i vrsta) edukacije, koji bi podstakli učenje i veću inkluziju ovih grupa; (e) identifikovanja uzroka otežanog zapošljavanja marginalizovanih grupa u Srbiji i (f) sagledavanja mogućnosti za brže zapošljavanje kroz pospešivanje preduzetničkih aktivnosti i rad u socijalnim preduzećima.

PREGLED LITERATURE

Socio-ekonomska uključenost (integracija) marginalizovanih zajednica ima za krajnji cilj da osigura za takve zajednice jednak (ili barem poboljšana) pristup poslovima, obrazovanju, i zdravstvenim uslugama (Ekonomska komisija, 2011). Za različitosti u pogledu mogućnosti ostvarivanja jednakih prava ljudi u mnogome su odgovorni kreatori socijalne i ekonomske politike i neadekvatnost programa koji se sprovode, mišljenje je jednog broja naučnika (Hastings, 1998). Pregled literature pokazuje da u svim državama se ne prepoznaje korelacija između marginalizovanih grupa i diskriminacije. Iz tih razloga ne postoje ni odgovarajuće strategije koje će pružiti podršku diskriminisanim licima. Marginalizacija stanovništva se može utvrditi na osnovu kombinacije relevantnih pokazatelja, kao što su pokazatelji visoke dugoročne nezaposlenosti, niskog nivoa obrazovanja, diskriminacije, velike izloženosti zdravstvenim rizicima ili nedostatka pristupa zdravstvenoj nezi (Ekonomska komisija, 2011). Zaposlenje je bitno ne samo za postizanje ekonomske sigurnosti pojedinca nego i za njegovo fizičko i mentalno zdravlje, ličnu dobrobit i osećaj identiteta. Brojne studije pokazale su da relevantno obrazovanje može dovesti do poboljšanja samopouzdanja (Carlton & Soulsby, 1999; Dench i Regan, 1999), sposobnosti komuniciranja (Emler i Fraser, 1999; Radović-Marković, 2011a), osećaj pripadnosti društvenoj grupi (Emler i Fraser, 1999; Jarvis i Walker, 1997), kao i ostvarivanje ličnog identiteta (Radović-Marković i dr., 2012b). Takođe, obrazovanje koje prati potrebe pojedinca, podstiče kreativno i logičko mišljenje (Radović-Marković, 2012c). Shodno tome, može se zaključiti da odgovarajuće obrazovanje dovodi do poboljšanja unutar socijalnog, ekonomskog i ličnog života. Naime, stepen kvalifikacija i posedovanje poslovnih veština su direktno povezani sa stepenom zapošljivosti (UNDP, 2006). Stoga, prepoznavanje podskupa mladih koji su izvan formalnog obrazovanja i razumevanje njihovih potreba i situacije u kojoj se nalaze, jedan je od najvažnijih zadataka svakog društva. Za marginalizovane i one mlade koji su napustili-škole, nedostatak pismenosti i osnovnih životnih veština smanjuje njihove životne šanse, uključujući pristup zapošljavanju. Osnovne životne veštine mogu uključivati sposobnosti poput razvoja sposobnosti komuniciranja, poštovanja radne etike, razvoja sposobnosti za rešavanje konfliktnih situacija ili donošenja odluka. Mogu se uključiti i veštine upravljanja koje podržavaju razvoj poslovanja, s naglaskom na

razvoj preduzetničkih sposobnosti. Međutim, jedan od problema sa kojim se suočavaju mnoge zemlje je obezbeđivanje mehanizama finansiranja koji olakšavaju edukaciju marginalizovanim grupama. Programi prilagođeni njihovim potrebama su vrlo skupi, te u mnogim zemljama u razvoju, državno finansiranje je nedovoljno da zadovolji visoke troškove opreme, materijala, infrastrukture i osposobljavanja instruktora za rad sa ovim grupama. Ovim grupama je često pristupačniji neformalni oblik obrazovanja od formalnog, koji organizuju nevladine organizacije. Međutim, neformalni oblik edukacije često ne zadovoljava osnovne kriterijume kvaliteta. Imajući to u vidu, potrebno je definisati standarde kvaliteta neformalnih programa osposobljavanja i vršiti njihov nadzor u pogledu zadovoljavanja ovih standarda. To će olakšati integraciju ovih grupa na tržištu rada i celoživotnog učenja (Bessette, 2011). U skladu s tim, promocija socijalne inkluzije podrazumeva, pre svega, uključivanje svih marginalizovanih grupa u celoživotno učenje i plaćenu zaposlenost (IFSW, 2012). Ona će na dugi rok doprineti smanjenju nejednakosti i postizanju inkluzivnog rasta (UNDP, 2010). Studija Svetske banke (2006), pokazala je da veća inkluzija marginalizovanih grupa posledično dovodi do inkluzivnog rasta i poboljšava ekonomski i socijalni razvoj neke zemlje. Iz tih razloga kreatori politike više nego ikada se bave pitanja socijalne inkluzije.

KONCEPT I OBLICI SOCIJALNE EKSKLUZIJE

U poslednjih desetak i više godina, socijalna ekskluzija (isključenost) postaje jedna od najviše razmatranih tema. Pojam socijalna ekskluzija počinje da se pojavljuje u akademskoj literaturi tek krajem osamdesetih godina, da bi od devedesetih godina zauzeo centralno mesto u socijalnoj agendi (Lelkes, 2006, str. 138). Naime, ovaj pojam postao je 1989. godine deo Evropske povelje, koja se odnosi na socijalna prava. Ne postoji jedinstvena precizna definicija ovog koncepta, tako da svaka zemlja koristi svoju formulaciju. Tokom 2001. godine su utvrđeni standardizovani indikatori za merenje socijalne isključenosti poznati kao Leakenovi indikatori, kojih ima 18. Ovi indikatori pokrivaju četiri dimenzije socijalne ekskluzije:

- a) siromaštvo;
- b) zaposlenost;
- c) obrazovanje i
- d) zdravstvene aspekte (UNDP, 2006).

Ovaj koncept se koristi da opiše grupu ljudi ,koji su isključeni od uobičajenih aktivnosti u ekonomskoj, socijalnoj i političkoj sferi (UNDP, 2010). Pojam 'socijalne

ekskluzije¹ uglavnom je povezan sa statusom kod zapošljavanja u evropskim zemljama - nedostatak posla (nezaposlenost), niske zarade i zaposlenost u neformalnom sektoru privređivanja bez socijalne zaštite i penzionog osiguranja (Paugam, 1995).

Vrste i forme socijalne ekskluzije variraju od zemlje do zemlje u pogledu njihove percepcije i razvoja. Debata o socijalnoj ekskluziji u evropskom kontekstu dovela je do razvoja koncepta u dva smjera: a) fokus na faktore koji dovode do siromaštva i b) razvoj multidimenzionalnog koncepta koji se ne dovodi u direktnu vezu sa prihodima (Berghman, 1995). Posledice socijalne ekskluzije (NGEC, 2011), odražavaju se na:

- Siromaštvo;
- Političku isključenost i diskriminaciju;
- Ograničen pristup obrazovnim mogućnostima;
- Problem identiteta;
- Negativne stereotipe.

POJAM I VRSTE DISKRIMINACIJE

Pojam diskriminacije se razlikuje od pojma socijalne ekskluzije, iako mnogi između ova dva pojma stavljaju znak jednakosti. U društvenom sistemu diskriminacija se najčešće javlja u oblasti rada i zapošljavanja, postupka pred organima javne vlasti, obrazovanju i stručnom usavršavanju, zdravstvu, pružanju javnih usluga, korišćenju objekata i površina, i stanovanju (EurActiv, 2013).

Mnoga istraživanja pokazuju da postoji veliki broj vrsta diskriminacije u evropskim zemljama, koja je posebno došla do izražaja tokom ekonomske krize. U najvećoj meri se diskriminacija odražava na Rome, tj. između 70 i 80 posto Evropljana se prilikom anketiranja izjasnilo protiv Roma (VOA, 2009). Prema nekim pokazateljima, najveći stepen diskriminacije prema Romima dolazi do izražaja prilikom njihovog zapošljavanja. Ona je posebno ispoljena u Rumuniji i Bugarskoj, gde su Romi procentualno najviše zastupljeni u strukturi ukupnog stanovništva pomenutih zemalja (Kirova, 2014). Ovakav stav Evropljana im onemogućava da se u većoj meri integrišu u ekonomski, socijalni i politički život zemalja u kojima žive. Pored toga, diskriminacija je u velikoj meri prisutna i kod zapošljavanja lica starijih od 55 godina. Novija literatura navodi da starosna diskriminacija nastaje kada se uzimaju u obzir godine kod donošenja odluke kod zapošljavanja, umesto da se ta odluka donosi na bazi zasluga pojedinca, iskustva i kvaliteta kod obavljanja poslova (Gutek, Cohen, i Tsui, 1996; Ngo, Tang & Au, 2002; Riger i Galligan, 1980) su istakli

vidljive socio-psihološke i fiziološke razlike koje se uzimaju u obzir kod starosne diskriminacije (Radović-Marković, 2012).

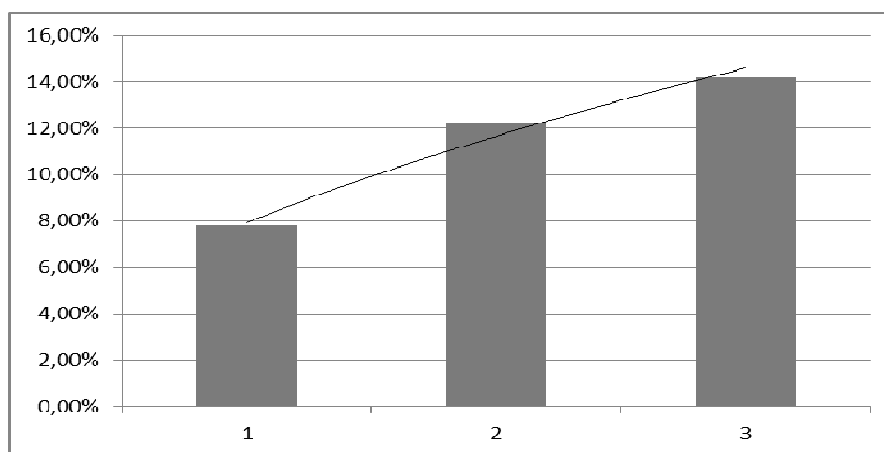
DISKRIMINACIJA KOD ZAPOŠLJAVANJA U SRBIJI

U Srbiji se mogu primetiti različiti oblici diskriminacije kod zapošljavanja. Ona posebno dolazi do izražaja kod zapošljavanja mlađih žena u njihovom reproduktivnom periodu. Njima se najčešće nude kratkoročni poslovi i poslovi na određeno vreme, kako bi se smanjili troškovi plaćanja porodiljskog odsustva ili odsustva zbog brige oko dece. Starija lica imaju takođe veliki rizik od marginalizacije, kao i starije žene od 55 godina što potvrđuju i nedavna istraživanja. Naime, prema sprovedenim istraživanjima, u Srbiji još postoji diskriminacija lica između 55 i 64 godine starosti u pogledu zapošljavanja, koja se ogleda kroz njihovu nedovoljnu tražnju na tržištu rada (Radović-Marković, 2011). Razlozi tome su višestruki. Pre svega, misli se da su stariji radnici manje produktivni, nemaju odgovarajuća znanja, sporije prihvataju promene i nisu spremni da se usavršavaju i prilagođavaju savremenim zahtevima radnog mesta (Radović-Marković, 2012a). Naime, posmatranjem strukture nezaposlenih lica po godinama starosti u Srbiji, uočava se da je u kategoriji lica između 50 i 64 godina bilo 192.408 lica ili 25,9% od ukupnog broja nezaposlenih (NSZ, oktobar 2014). Analizom kretanja stope nezaposlenosti lica radnog uzrasta (55 - 64 godina), u periodu od 2004. do 2014., primetan je stalni rast stope njihove nezaposlenosti, tj. sa 7,8 odsto u 2004 na 12,2 odsto u 2010 (Radović-Marković 2011) i 14,2% u 2014 (NSZ, oktobar 2014). Drugim rečima, stopa nezaposlenosti starijih lica od 55 godina se skoro udvostručila za poslednjih deset godina (Grafikon 1).

Među nezaposlenim licima u ovoj starosnoj grupi, žene su činile 42% (NSZ, oktobar 2014). Ovako visoka zastupljenost žena u strukturi nezaposlenih lica starijih od 55 god. objašnjava se postojanjem stereotipima, koji se manifestuju kod poslodavaca prilikom njihovog zapošljavanja. Po njima, žene u ovoj starosnoj dobi nisu dovoljno spremne da odgovore svojim radnim zadacima, nisu dovoljno fizički atraktivne, nemaju savremena znanja i nisu spremne da se usavršavaju. Uprkos ovakvim stereotipima, novije istraživanje je pokazalo da su radnici oba pola spremni da se usavršavaju i uče, za šta im potrebna odgovarajuća podrška (Radović-Marković, 2012). Ta podrška je važna istovremeno od strane države i obrazovnih institucija. U zemljama gde zbog postojanja stereotipa žene teško dobijaju posao u formalnoj ekonomiji, lišene su sredstava za život (Hill i Macan, 1996). To ih prisiljava da rade u neformalnom sektoru, što je slučaj i sa diskriminiranim licima u Srbiji. Iz tih razloga, uključivanje starijih lica u razvoj

društva doprinosi njihovoj dobrobiti, kao i dobrobiti društva u celini. Stoga je neophodna inkluzija starijih lica kroz promociju njihovog socijalnog, ekonomskog i intelektualnog doprinosa društvu i kroz pružanje im mogućnosti da donose odluke na svim nivoima.

Grafikon 1. Kretanje stope nezaposlenosti lica starijih od 55 god . u Srbiji, (2004-2014)



Izvor: Autor uradio na osnovu podataka NZS-a

Takođe, premalo ljudi s invaliditetom je u mogućnosti da nađu zaposlenje u Srbiji. U Srbiji je na posao čekalo oko 15.500 osoba s invaliditetom (31. juna 2014), od kojih je oko 5.000 žena, dok je u Vojvodini bez posla bilo oko 5.300 osoba s invaliditetom, a među njima je 1.500 žena. Diskriminacija nastaje u onim slučajevima kada se kandidat za posao, i pored potrebnih kvalifikacija, ne uzima u obzir zbog svoje invalidnosti.

Zapošljavanje osoba sa invaliditetom, a posebno osoba sa intelektualnim teškoćama, veoma je važno, s obzirom na to da je reč o grupi ljudi koja je decenijama bila isključena iz svih društvenih tokova, što je rezultiralo nedostatkom veština i nedostatkom mogućnosti da se nađu na tržištu rada. U Zakonu o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju lica sa invaliditetom Republike Srbije (Sl. glasnik RS 36/2009), invalidi su prepoznati kao grupa na koju posebno treba obratiti pažnju s obzirom na krajnje nisku stopu zaposlenosti. Ovaj Zakon je nastao kao pokušaj da se odgovori na visoku stopu nezaposlenosti, ali i nemogućnosti zapošljavanja osoba sa invaliditetom u Srbiji (Milanović, et. al. 2012). Uprkos donetom Zakonu, on se dosledno ne sprovodi u praksi. Daleko

najveću prepreku zapošljavanju predstavlja stav poslodavaca prema licima sa invaliditetom. Mera kojom osoba sa invaliditetom ostvaruje pravo na obrazovanje i zapošljavanje, predstavlja meru u kojoj može razviti svoje potencijale i postati aktivni član društva (Odović, Rapačić i Nedović, 2008, str. 189).

Društveni položaj Roma u Srbiji je takođe veoma nepovoljan. To pokazuju stope zaposlenosti Roma i raseljenih osoba, koje su između 5 i 10 posto niže od prosečne stope ukupne zaposlenosti (Radović-Marković & Chair, 2010). Najnoviji podaci pokazuju (31. juna 2014), da je u Srbiji bez posla bilo oko 23.706 Roma, od kojih 10.800 žena, a u Vojvodini je nezaposleno 6.150 Roma, a među njima je oko 2.900 žena (Centar za razvoj sindikalizma, 2014). Radnici koji pripadaju tim grupama stanovništva su siromašni i više je verovatno da će biti angažovani u neformalnom sektoru privređivanja (Radović-Marković, 2010).

Postoji mišljenje da bi se ovaj problem znatno umanjio primenom oštih kazni za one poslodavce koji kod raspisivanja konkursa za nova radna mesta određuju starosne granice, pol, versku ili etičku pripadnost (Radović Marković, 2012). Međutim, Srbija još nema razvijene pravne mehanizme protiv diskriminacije, što odlikuje mali broj procesuiranih dela. Takođe, propisi se često pogrešno razumeju i tumače. Stoga se mnogo očekuje od sprovođenja Strategije prevencije i zaštite od diskriminacije, koja je doneta u Srbiji za period 2013-2018. Ona pruža presek stanja na planu sprečavanja diskriminacije i prepoznaje devet osetljivih društvenih grupa (Rome, izbeglice i interno raseljena lica, osobe sa invaliditetom, ruralno stanovništvo, ruralno stanovništvo u jugoistočnoj Srbiji, ruralno stanovništvo koje ne poseduje zemlju, neobrazovane, kao i žene, mlade (15-24 godine) i starija lica (50-64 godina) i daje mere za unapređenje njihovog položaja (EurActiv, 2013).

METODOLOGIJA

Istraživanje je sprovedeno u 10 nevladinih organizacija i udruženja Roma, lica sa invaliditetom i raseljenih lica sa teritorije Republike Srbije.

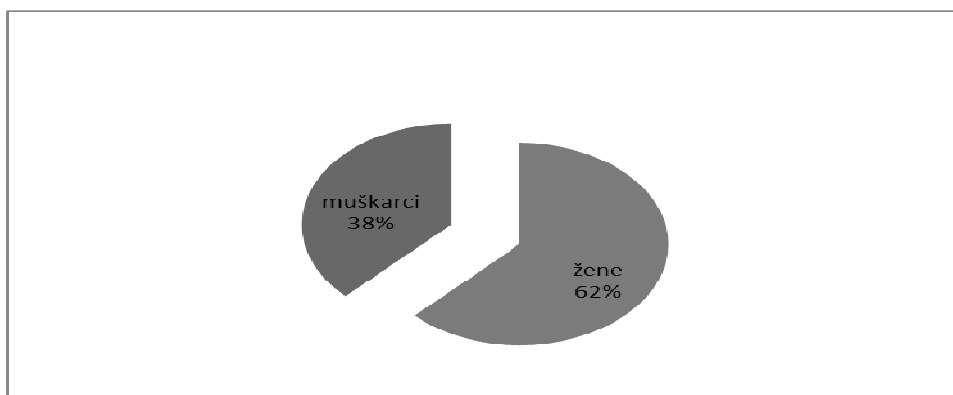
Uzorak je obuhvatio 104 ispitanika, među kojima je učešće uzelo 62% žena i 38% muškaraca u obe grupe ispitanika (Grafikon 2).

U istraživanju se pošlo od hipoteza:

- **H1:** Nedostatak odgovarajućih obrazovnih programa prema potrebama marginalizovanih grupa u Srbiji je glavni uzrok njihove socijalne isključenosti i nemogućnosti zapošljavanja;

- **H2:** Marginalizovane grupe stanovništva u Srbiji vide najveću šansu kod zapošljavanja u socijalnom preduzetništvu;
- **H3:** Lica sa invaliditetom ne mogu da se zaposle zbog stereotipa da imaju nedostatak radnih sposobnosti i da kao takva predstavljaju trošak za poslodavca, a ne resurs.

Grafikon 2. Struktura ispitanika prema polu



Izvor: Autor

Za svako pitanje u upitniku ponuđen je odgovor pomoću kojeg su ispitanici procenjivali koliko se slažu sa navedenom tvrdnjom u obliku četvorostepene Likertove skale (1- mali, 2-srednji 3-značajan, 4-veoma značajan).

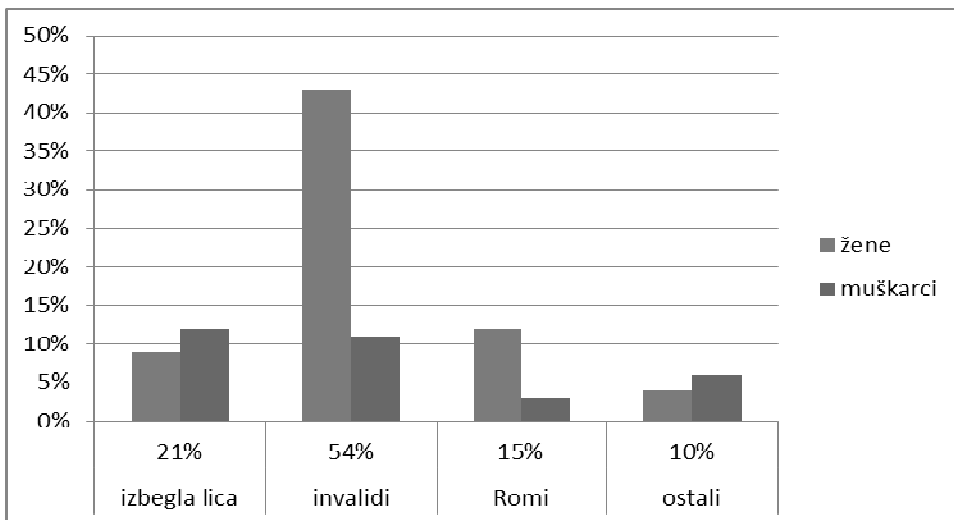
Tabela 1. Anketirani prema godinama starosti

Godine	<30	30-40	41-50	51-60	>60
Broj	7	27	15	42	9

Izvor: Autor

Među ispitanicima ,najviše je bilo lica u starosnoj dobi između 51 i 60 godina (tabela 1). U strukturi anketiranih lica prema učešću pojedinih kategorija marginalizovanih lica ,najviše učešća su imali invalidi (54%), zatim izbegla lica (21%) i Romi (15%). Među ostalim se ubrajaju lica koja se nisu deklarirala kojoj grupi pripadaju. Posmatrano po polu, žene su jedino prednjačile među ispitanicima koje pripadaju grupi invalida sa 43% učešća, dok su u ostalim grupama muškarci bili više zastupljeni od žena (grafikon 3).

Grafikon 3. Struktura anketiranih prema polu i učešću pojedinih kategorija marginalizovanih i drugih lica

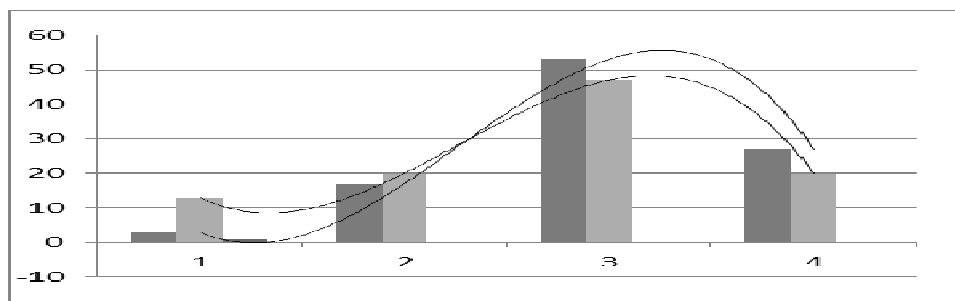


Izvor: Autor

REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA

Istraživanje je pokazalo da ispitanici smatraju da je najmanja eskluzija na bazi ekonomskog statusa (1), a najveća na osnovu godina starosti i obrazovanja (3) i (4). Odmah zatim dolazi eskluzija na bazi zdravstvenog hendikepa (2). (Grafikon 4).

Grafikon 4. Eskluzija marginalizovane grupe stanovništva na osnovu ekonomskog statusa, godina starosti, obrazovanja i zdravstvenog hendikepa



Izvor: Autor

Ekkluzija na bazi obrazovanja i godina starosti je po mišljenju ispitanika najzastupljenija. To se objašnjava zbog činjenice da je reč najviše o mladim licima koja napuštaju proces obrazovanja, kao i o starijim licima od 50 godina koja su pretežno nisko kvalifikovana. Među licima koja napuštaju škole, najviše je Roma. Razlozi za napuštanje obrazovnog procesa mogu da budu mnogostruki (oster i Norton, 2012):

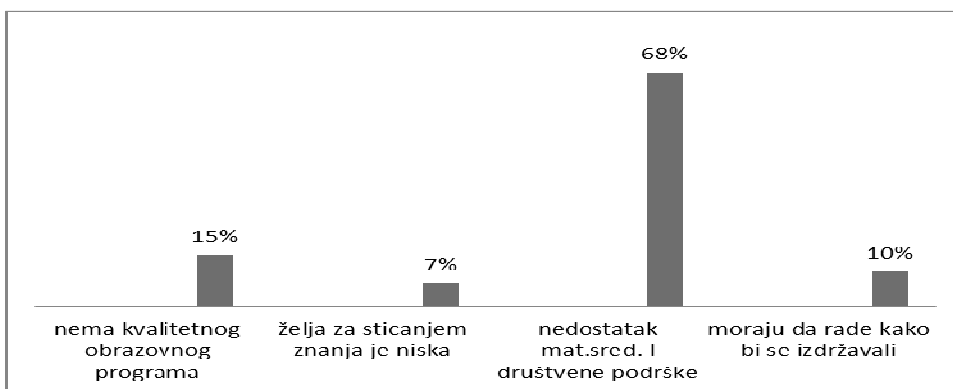
- (i) način na koji se nastavnici ophode prema njima (bez poštovanja);
- (ii) učenici reaguju na rasno uznemiravanje, koje škole ne rešavaju adekvatno;
- (iii) neuspešno završavaju domaće zadatke;
- (iv) nedostatak roditeljske saradnje i podrške deci da se školuju rezultira napuštanjem škole.

Njima treba dodati i razloge druge prirode, kao što su :

- (v) Nedostatak kvalitetnog obrazovnog programa za Rome i druge marginalizovane grupe;
- (vi) nizak nivo samopoštovanja i želje za sticanjem novih znanja;
- (vii) nedostatak materijalnih uslova da se obrazuju;
- (viii) nedovoljna društvena podrška ili nemogućnost da uče, s obzirom da su prinuđeni da se snalaze kako bi preživeli.

Za predmet našeg istraživanja u ovom radu su uzeta četiri faktora od (v) do (viii), čiji su rezultati prikazani u grafikonu 5.

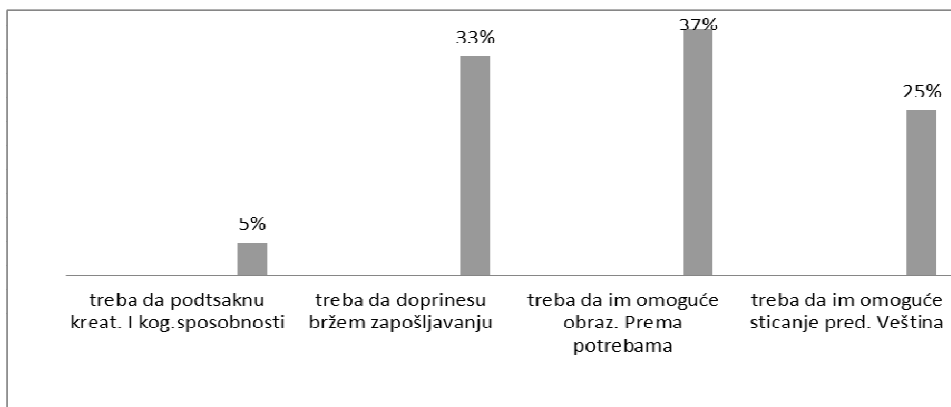
Grafikon 5. Zašto marginalizovane grupe stanovništva brže napuštaju obrazovni proces u poređenju sa drugim grupama stanovništva?



Izvor: Autor

Na pitanje, "zbog čega marginalizovane grupe najviše napuštaju proces redovnog obrazovanja?", najveći broj ispitanika smatra (68%) da su nedostatak materijalnih uslova i nedovoljna društvena podrška glavni uzroci ovakvom stanju. Na drugom mestu je nedostatak obrazovnih programa (15%), a potom po svom značaju zauzimaju nemogućnost da se obrazuju, s obzirom da moraju da rade kako bi se izdržavali (10%) i nedostatak želje za sticanjem novih znanja (7%) (Grafikon 6).

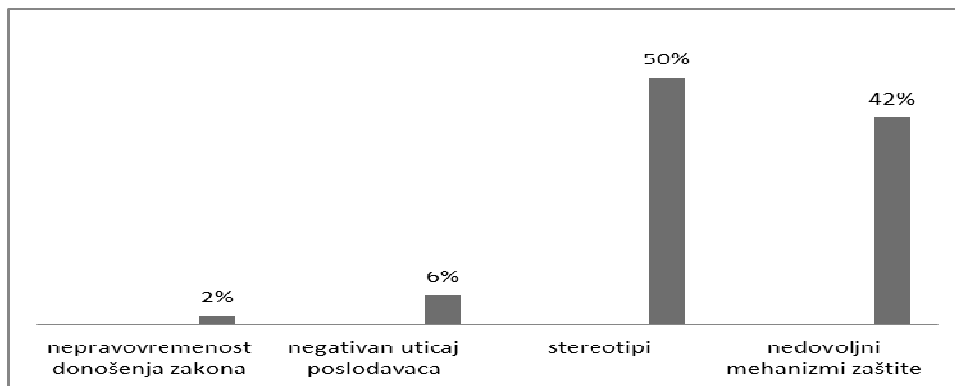
Grafikon 6. U kom pravcu treba da se menjaju programi edukacije kako bi se podstaklo učenje i inkluzija marginalizovanih grupa stanovništva?



Izvor: Autor

Analiza vršena na osnovu odgovora ispitanika na pitanje, "u kom pravcu treba menjati obrazovne programe u cilju podsticanja učenja i inkluzije marginalizovanih grupa?", pokazala je da su ispitanici gotovo podjednaku važnost dali programima koji će da odgovaraju njihovim potrebama (37%) i onima koji doprinose bržem zapošljavanju (33%). Po značaju je na trećem mestu sticanje preduzetničkih veština (25%), dok po njima podsticanje kreativnosti i kognitivnih sposobnosti ne treba da se nađe među prioritetima (5%) (Grafikon 7). Iz predočenih podataka možemo videti da su ispitanici potpuno svesni činjenice da bez odgovarajućih programa prilagođenih njihovim potrebama ne može se očekivati i njihovo brže zapošljavanje, koje predstavlja jednu od osnovnih dimenzija isključenosti i siromaštva. „Isključenost iz sfere rada ne uslovljava samo deprivaciju u postizanju i održavanju adekvatnog nivoa primanja i finansijsku sigurnost, već uzrokuje i ozbiljnu isključenost iz socijalnih mreža koje se pletu na radnom mestu“ (Cvejić, Babović, Pudar, 2010).

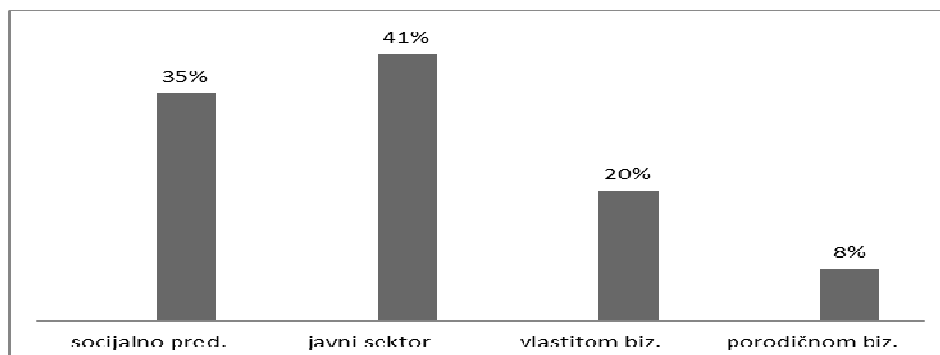
Grafikon 7. Zbog čega je otežano zapošljavanje marginalizovane grupe stanovništva u Srbiji ?



Izvor: Autor

Da bi se proverilo zbog čega je otežano zapošljavanje marginalizovanih grupa stanovništva u Srbiji, ponudili smo ispitanicima četiri moguća odgovora: 1. Nepravovremenost donošenja odgovarajućih zakonskih propisa; 2. Negativan uticaj stavova poslodavaca prema ovoj grupi stanovništva; 3. Stereotipi u pogledu njihovog teškog prilagođavanja i uklapanja u radni kolektiv od strane drugih zaposlenih i 4. Nedovoljni mehanizmi zaštite od njihove diskriminacije kod zapošljavanja. Najveći broj anketiranih se izjasnilo da zbog postojanja stereotipa, teško se dobija posao u formalnoj ekonomiji (50%).

Grafikon 8. Gde treba svoju šansu kod zapošljavanja da nađu marginalizovane grupe stanovništva?



Izvor: Autor

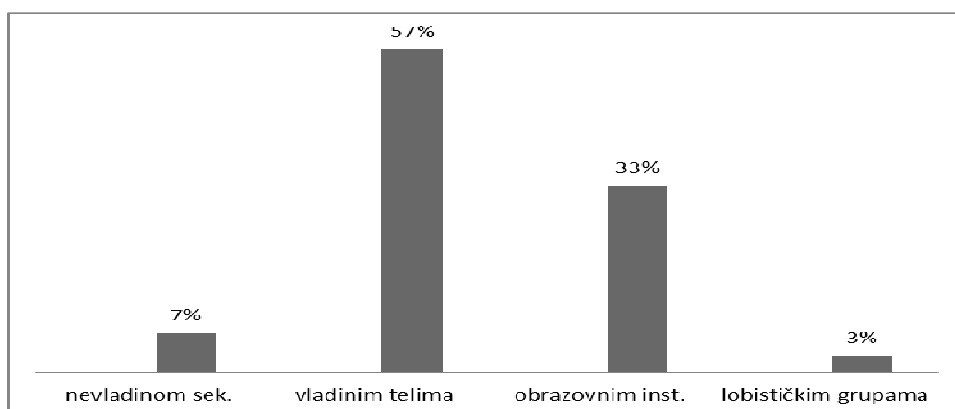
Osim toga, naše istraživanje je pokazalo da iako postoje odgovarajući zakoni, oni se ne poštuju dovoljno. Imajući to u vidu, osećaju se nedovoljno zaštićeni u pogledu njihovog diskriminisanja kod zapošljavanja (Grafikon 8).

Naši ispitanici najveću šansu kod zapošljavanja vide u javnom sektoru, pri čemu smatraju da bi on trebao da bude bolje iskorišćen za njihovo uključivanje u proces rada (41%). Ovako visoku opredeljenost za zapošljavanje u javnom sektoru može se objasniti činjenicom da generalno nezaposleni u Srbiji, uključujući i marginalizovane grupe, više preferiraju trajno zaposlenje i biraju za poslodavca državne firme, nego rad u neformalnom sektoru ili po ugovoru. Naime, država se smatra poželjnim poslodavcem zbog redovnosti mesečnih prihoda. Takođe, veći broj ispitanika smatra da bi i socijalno preduzetništvo moglo da apsorbuje znatan broj nezaposlenih invalida, starijih i izbeglih lica, kao i svih ostalih koji su socijalno isključeni ili 35%. Činjenica je da socijalno preduzetništvo može u velikoj meri da posluži kao sredstvo, koje treba da kanališe socijalnu transformaciju društva kroz zapošljavanje lica sa invaliditetom i ostalih marginalizovanih grupa. Ona mogu da ponude nove programe za zapošljavanje i saradnju između društvenih i privatnih firmi. Na taj način socijalna preduzeća predstavljaju efikasan model poslovanja, kojim se smanjuje siromaštvo. Pored izraženog socijalnog segmenta, svoje prihode ostvaruju na ekonomskim principima poslovanja, čime imaju i značajnu ulogu u povećanju BDP-a (NZZ, 2014). U socijalno preduzetništvo se pored neprofitnih organizacija, učvršćuju i hibridne organizacije koje kombinuju profitne i neprofitne elemente, kao što su na primer "sigurne kuće", koje počinju biznis obuke i zapošljavanja svojih šticenika (Radović-Marković, 2009). Međutim, po mišljenju mnogih stručnjaka, potencijal koji nudi socijalno preduzetništvo se ne koristi u dovoljnoj meri u Srbiji (Radović-Marković, 2009; Milanović, 2012). Razlog tome se, pre svega, može naći u nepostojanju jasno definisanog zakonskog okvira za razvoj socijalnog preduzetništva. Pored mogućnosti nalaženja zaposlenja u socijalnim preduzećima, marginalizovane grupe mogu da se orijentišu na zapošljavanje u javnim preduzećima ili da pokrenu vlastiti biznis i samozaposle se. Za privatni biznis se opredelilo 20% anketiranih, dok svega 8% je bilo onih koji su dali kod zapošljavanja prednost porodičnom biznisu.

Razlog tome što se manji broj ispitanika opredelio za pokretanje vlastitog biznisa može se objasniti nedostatkom preduzetničkih veština i znanja koje ih često osujećuju u preduzetničkim namerama. Naime, pomenuto i slična istraživanja zaključuju da obuka u domenu preduzetništva i sticanje praktičnih znanja direktno imaju uticaj na preduzetničke kompetencije. Shodno tome, ova saznanja mogu da budu veoma podsticajna za obrazovne institucije da investiraju u ove programe i vrše obuku na svim nivoima obrazovanja, počevši još od najranijeg uzrasta dece.

Na duži rok to može da ima vrlo pozitivne efekte na ekonomski razvoj, preko razvoja preduzetničke kulture među mladima (Radović-Marković, 2012).

Grafikon 9. Na kome leži najveća odgovornost za poboljšavanje položaja ove grupe stanovništva?

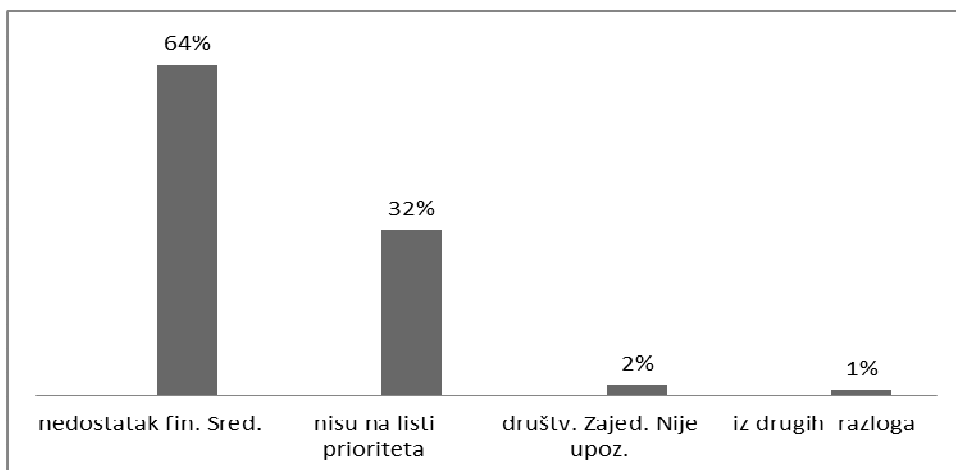


Izvor: Autor

Na pitanje ko je najviše odgovoran za poboljšanje položaja ove grupe stanovništva, ispitanici su se u najvećem broju opredelili za vladina tela i institucije (57%). Pre svega, misli se na osnivanje posebnog fonda za finansiranje obuke ovih lica, zatim da država treba da omogući fleksibilnije uslove rada (rad od kuće, fleksibilnije radno vreme i dr.). Odmah iza vladinih tela su po značaju obrazovne institucije (33%), koje moraju da rade u sadejstvu sa vladinim institucijama u radu na programima koji treba da ubrzaju inkluziju marginalizovanih grupa (Grafikon 9). Međutim, iako su ispitanici uglavnom zanemarili značaj nevladinog sektora, njegova uloga u borbi protiv diskriminacije je od izuzetnog uticaja. U cilju iskorenjivanja te pojave, grupa nevladinih organizacija u Srbiji, osnovala je tokom 2005. Koaliciju protiv diskriminacije. Ona se od osnivanja bavila pripremom zakona o zabrani diskriminacije i zakona protiv diskriminacije osoba sa invaliditetom, i lobirala za usvajanje oba zakona (EurAktiv, 2013).

Najveći broj ispitanika smatra da se u Srbiji sporo poboljšava položaj marginalizovanih grupa zbog nedostatka finansijskih sredstava (64%) i zbog toga što nisu izdvojeni kao prioritetni problem za rešavanje, dok ostali razlozi su gotovo zanemarljivi (Grafikom 10).

Grafikon 10. Iz kojih razloga se sporo poboljšava položaj marginalizovanih grupa u Srbiji?



Izvor: Autor

ZAKLJUČAK

Ekspanzija obrazovnih institucija ne dovodi sama po sebi do smanjenja nejednakosti u pogledu dostupnosti obrazovanja zasnovanoj na socijalnom poreklu (Desai i Kulkarni, 2008). Rezultati naših istraživanja su pokazali da obrazovanje nedovoljno prati potrebe marginalizovanih grupa. Takođe, na osnovu dobijenih rezultata možemo videti da su ispitanici potpuno svesni činjenice da bez odgovarajućih programa prilagođenih njihovim potrebama ne može se očekivati i njihovo brže zapošljavanje, koje predstavlja jednu od osnovnih dimenzija isključenosti i siromaštva. Osim toga, ispitanici nisu pokazali očekivano interesovanje za samozapošljavanje i pokretanje vlastitog biznisa. Razlog tome može se naći u nedostatku preduzetničkih veština i znanja, koje ih često osujećuju u preduzetničkim namerama. Shodno tome, ova saznanja mogu da budu veoma podsticajna za obrazovne institucije da investiraju u ove programe i vrše obuku na svim nivoima obrazovanja – u formalnoj i neformalnoj edukaciji. Istraživanje je pokazalo da marginalizovane grupe očekuju veću odgovornost države i pogledu rešavanja njihovog položaja. Pre svega, u nedostatku materijalnih uslova i nedovoljne društvene podrške, marginalizovane grupe najviše napuštaju proces obrazovanja i ostaju bez potrebnih kvalifikacija i znanja potrebnih za ekonomsku i socijalnu inkluziju. Ovakvo mišljenje je izrazilo čak 68% naših ispitanika. Da bi stekli odgovarajuće obrazovanje koje bi bilo u funkciji njihovog zapošljavanja, očekuje se

osnivanje posebnog fonda za finansiranje obuke ovih lica i monitoring kvaliteta programa obuke u skladu sa unapred postavljenim standardima. U protivnom, obrazovanje i dalje neće biti podjednako dostupno svima, što će uticati na njihovu isključenost. Ispitanici takođe očekuju da im država omogući fleksibilnije uslove rada (rad od kuće, fleksibilnije radno vreme i dr.), kao i da koristi sve mehanizme za njihovu zaštitu od marginalizacije kod zapošljavanja.

Na osnovu naših razmatranja, hipoteza H1 je delimično potvrđena. Naime, nedostatak odgovarajućih obrazovnih programa prema potrebama marginalizovanih grupa u Srbiji nije jedini i glavni uzrok njihove socijalne isključenosti i nemogućnosti zapošljavanja. Pored nedostatka odgovarajućih obrazovnih programa, razloge visokoj stopi nezaposlenosti marginalizovanih grupa treba tražiti u velikom broju faktora koji su tesno povezani. Tu se ubrajaju, pad bruto-društvenog proizvoda, smanjenja produktivnosti, visoka ukupna nezaposlenosti, postojanje budžetskog deficita, nedovoljna društvena podrška i izostanak problema marginalizovanih grupa među prioritetna pitanja društva, zatim postojanje stereotipa vezanih za njihove radne i druge sposobnosti, nedovoljno primenjivanje mera i mehanizama njihove zaštite, nedovoljna zainteresovanost poslodavaca da investira u njihovu obuku i drugih. Shodno svim ovim razlozima koji se nalaze u osnovi visoke stope nezaposlenosti, ekonomski razvoj Srbije bi bio osnova za veće investicije u obrazovanje ovih grupa i podizanje nivoa njihovog znanja i kvalifikacija. Kao glavna rezultanta svega toga bi bila i njihova veća zaposlenost, pad siromaštva i socijalna inkluzija. Stoga, može se zaključiti da pitanja socijalne isključenosti treba da rešavaju zajednički vlada, poslovni i obrazovni sektor, kako bi se pomoglo marginalizovanim grupama na putu njihovog socijalnog uključivanja

Hipoteza H2 da marginalizovane grupe stanovništva u Srbiji preferiraju da nađu svoju šansu kod zapošljavanja u socijalnom preduzetništvu, nije potvrđena od strane naših ispitanika. Naime, oni su prednost dali javnom sektoru u odnosu na socijalno preduzetništvo. To se objašnjava činjenicom da nisu dovoljno informisani o mogućnostima koje im ono pruža, ali i u njegovoj nedovoljnoj razvijenosti u Srbiji. Prema pokazateljima nedavnog istraživanja, socijalna preduzeća u Srbiji doprinose sa 0,2% bruto domaćem proizvodu (BDP) i učestvuju sa 0,6% u zaposlenosti (EurActiv, 2014).

Hipoteza H3 da lica sa invaliditetom ne mogu da se zaposle zbog stereotipa da imaju nedostatak radnih sposobnosti je u potpunosti potvrđena ovim istraživanjem. Posebnu ekskluziju imaju lica sa većim stepenom invaliditeta i žene s obzirom da dominira stereotip kod poslodavaca da oni predstavljaju trošak jer

nemaju radne sposobnosti. To je opredeljujuće kod njihovog angažovanja. Međutim, invalidna lica mogu kroz odgovarajuću obuku i zapošljavanje koje odgovara njihovim kompetencijama i radnim sposobnostima da budu korisna kako za sebe i svoje porodice, tako i za društvo u celini. U skladu s tim, potrebno je podsticati poslodavce da se opredeljuju za zapošljavanje osoba sa invaliditetom umesto za uplaćivanje penala u fond i posebno pomagati velikim firmama i sistemima koji unutar svoje organizacije mogu imati čitave radionice u kojima rade osobe sa invaliditetom. Takođe, potrebno je praviti partnerstva sa NSZ i sa lokalnim samoupravama kako bi se poslodavcima bolje plasirale informacije o zakonskim mogućnostima i radnim sposobnostima osoba sa invaliditetom.

LITERATURA

1. Berghman, J. (1995). 'Social Exclusion in Europe: Policy Context and Analytical Framework' in Room G.(ed.) *Beyond the Threshold: The Measurement and Analysis of Social Exclusion*, Bristol, The Policy Press.
2. Bessette, G. (2011). 'Skills for the Marginalized Youth: Breaking the Marginalization Cycle with Skills Development', in *NORRAG NEWS, Towards a New Global World of Skills Development? TVET's turn to Make its Mark*, No.46, September 2011, str. 66-68, available: <http://www.norrag.org>
3. Carlton, S., & Soulsby, J. (1999). *Learning to grow older and bolder*. Leicester: NIACE.
4. Centar za razvoj sindikalizma (2014). *Manje „magle“ u spisku nezaposlenih*, 31. avguts 2014.
5. Cvejić, S. (2013). 'Platforma za sindikalno organizovanje osoba sa invaliditetom', *Forum mladih sa invaliditetom*, Beograd.
6. Cvejić, S., Babović, M., Pudar, G. (2010). *Studija o humanom razvoju – SRBIJA 2010 - izvori i ishodi socijalnog isključivanja*, UNDP, Srbija.
7. Dench, S., & Regan, J. (1998). *Learning in later life: motivation and impact*. Institute for Employment Studies.
8. Desai, S. i Kulkarni, V. (2008). *Chanjing Educational Inequalities in India in the Context of Affirmative Action, Demography*, May 2008, 45(2), str. 245-270.
9. Ekonomska komisija (2011). *Guidance note on the implementation of Integrated housing interventions in favour of marginalised communities under the* http://www.euromanet.eu/upload/86/94/Guidance_note_Housing_interventions_art__7_2_ERDF.pdf, 28.01.2011.
10. Emler, N., & Fraser, E. (1999). *Politics, the education effect*. *Oxford Review of Education*, 25(1/2), str. 251-273.

11. EurActiv, (2013). Diskriminacija-problem srpskog društva. <http://www.euractiv.rs/ljudska-prava/4514-diskriminacija-problem-srpskog-drutva->
12. Furlong, A., Ferguson, B. and Tilleczek, K. (2011). Marginalized Youth in Contemporary Educational Contexts: A Tranquil Invitation to a Rebellious Celebration, CEA, Canada. [.http://www.cea-ace.ca/education-canada](http://www.cea-ace.ca/education-canada).
13. Gutek, B.A., Guillemard, A.-M. & Walker, A. (1994). Employers' Responses to Workforce Ageing - A Comparative Franco-British Exploration. Paris and Sheffield: University of Paris and Department of Sociological Studies, University of Sheffield
14. Hastings, A. (1998). 'Connecting Linguistic Structures and Social Practices: A Discursive Approach to Social Policy Analysis', *Journal of Social Policy*, 27(2), str. 191-211.
15. International Federation of Social Workers-IFSW (2012) Ageing and older adults, Bern, Švajcarska.
16. Jarvis, P., & Walker, J. (1997). When the process becomes the product: Summer universities for seniors. *Education and Ageing*, 12, str. 60-68.
17. Kirova, D.(2014). A bleak reality, *The European*, maj, 2014. <http://www.theeuropean-magazine.com/dessislava-kirova/8466-discrimination-against-roma-in-europe>
18. Lelkes, O. (2006). Socijalna ekskluzija u centralno-istočnoj Evropi - koncept, merenje i politika intervencije, *Panoeconomicus*, 2006, 2, str. 131-159.
19. Milanović, L. (2012). Preko zapošljavanja do inkluzije osoba sa invaliditetom u Srbiji, Asocijacija za promovisanje inkluzije – API Srbije Beograd.
20. Nacionalna služba za zapošljavanje, Nezaposlenost i zapošljavanje u Republici Srbiji, No. 16, Oktobar 2014. http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/2/2860_bilten_nsz_10_2014.pdf
21. Nacionalna služba za zapošljavanje,(2014),Okrugli sto o socijalnom preduzetništvu-Model za smanjenje nezaposlenosti. http://www.nsz.gov.rs/live/info/najnovije-vesti/model_za_smanjenje_nezaposlenosti.cid17002?page=0
22. NGEC (2011). *Minority and Marginalised*, Kenya.
23. Ngo, H.Y., Tang, C. & Au, W. (2002). Behavioural responses to employment discrimination: A study of Hong Kong workers. *International Journal of Human Resource Management*, 13, str. 1206-1223.
24. Odović, G., Rapaić, D., Nedović, G. (2008). Zapošljavanje osoba sa invaliditetom, *Specijalna edukacija i rehabilitacija*, 2008, br. 1-2, str. 189-206.
25. Paugam, S. (1995). 'The Spiral of Precariousness: A multidimensional approach to the process of social disqualification in France', in Room G. (ed), *Beyond*

- the Threshold: The Measurement and Analysis of Social Exclusion, Bristol, The Policy Press.
26. Radovic Markovic, M., et.al. (2014). Virtual organisation and motivational business management, Alma Mater Europaea – Evropski center, Maribor and Institute of Economic Sciences, Beograd.
 27. Radovic-Markovic, M. (2012). Age discrimination in employment of women in Serbia, Institute of Economic Sciences, Belgrade
 28. Radović –Marković, M. i dr. (2012c). Creative Education and New Learning as Means of Encouraging Creativity, Original Thinking and Entrepreneurship, World Academy of Art and Science. http://www.worldacademy.org/files/Montenegro_Conference/Creative_Education_and_New_Learning_as_Means_of_Encouraging_Creativity_by_Mirjana_Radovic.pdf
 29. Radović–Marković, M. i dr.(2012b). Freedom, Individuality and Women's Entrepreneurship Education. Y: CATALIN, Martin (ur.), DRUICA, Elena (ur.). Entrepreneurship education-a priority for the higher education institutions. Bologna: Medimond, 2012.
 30. Radović-Marković, M. (2012a). Diskriminacija – prvi korak na putu do posla?, Internet portal „Šta žene žele ? <http://stazenezele.rs/diskriminacija-prvi-korak-na-putu-do-posla/>
 31. Radović-Marković, M. (2011). Education System and Economic Needs in Serbia in Collected papers: Active measures on the labor market and employment issues (edited by J.Zubovic), Institute of Economic Sciences, Belgrade, str.27-42.
 32. Radović-Marković, M. (2011a). Critical Approach towards the Employment Analysis in Theory Methodology and Research in Conference Proceedings :Influence of the Humanities and Social Sciences on Business and Societal Change, Naujosios Kartos Mokslo ir Verslo Klasteris“, Vilnius, Lithuania.
 33. Radovic-Markovic, M. (2011a). Critical employment analysis: Theory , Methodology and Research ,Journal of Security and Sustainability Issues1(2): str. 37–45 .www.lka.lt/index.php/lt/217049/
 34. Radović Marković , M. & Silver Kyaruzi ,I. (2010). "Female Entrepreneurship & Local Economic Growth", Outskirts Press ,United States.
 35. Radović Marković, M. & Chair S.(2010 a) .Country Note: Serbia,OECD ,Paris.
 36. Riger, S., & Galligan, P. (1980). An exploration of competing paradigms. American Psychologist, 35, str. 902-910.
 37. Sl. glasnik RS, br. 33/2010
 38. Sl. glasnik RS, 36/2009, Zakon o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju lica sa invaliditetom Republike Srbije
 39. UNDP (2010). Marginalised minorities in Development Programing, New York.

40. UNDP (2006). Poverty, unemployment and social exclusion, Zagreb, Hrvatska
41. World Bank, World Development Report 2006. Equity and Development, Washington D.C. World Bank, 2005.
42. World Economic Forum (2013). The Global Gender Gap Report 2013. Na internetu:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf
43. VOA (2009). Evropska unija: Brojne vrste diskriminacija.
<http://ba.voanews.com/content/a-29-2009-11-10-voa5-86124282/679972.html>

SUMMARY

THE ROLE OF EDUCATION IN REDUCING UNEMPLOYMENT OF MARGINALIZED GROUPS AND ITS IMPACT ON THE GROWTH OF THEIR ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES IN SERBIA

Education undoubtedly gets increasingly important role with regard to the changed labor market in the world for the last ten or more years. In line with this, in the new knowledge economy, lack of skills can lead to even more marginalization and exclusion. Progress in strengthening these objectives should be viewed within the possibilities of each country. Accordingly, there are many national, regional and global initiatives to improve the quality of education and the number of educational programs and institutions. This work is focused on the impact of education on employment opportunities for marginalized groups through starting their own business or entrepreneurial work in social enterprises. The sample included 104 respondents. A survey was conducted in 10 non-governmental organizations linked to people with disabilities, immigrants and Roma organisations in Serbia. Based on research results, the author of the work concludes that the respondents did not show the expected interest in self-employment and business start-ups, as well as employment in social firms. In addition, the survey showed that respondents gave priority to employment in public enterprises. It can be explained by the fact that they are not enough informed about the possibilities which provides entrepreneurial dimension of social enterprises, but also in insufficient development of social entrepreneurship in Serbia.

Key words: exclusion, discrimination, social inclusion, entrepreneurship, education, employment, marginalized groups

POGLAVLJE 4

ANALIZA USKLAĐENOSTI VISOKOG OBRAZOVANJA SA TRŽIŠTEM RADA UZ PRIMENU STRATEGIJE EVROPA 2020

Andrea Andrejević Panić¹

Apstrakt

Predmet rada je identifikacija i analiza trendova u sektoru visokog obrazovanja Republike Srbije i njihova usklađenost sa potrebama na tržištu rada. U radu će se analizirati povezanost sektora visokog obrazovanja sa tržištem rada i mogućnosti njihove modernizacije radi povećavanja „šansi za zapošljavanje mladih“. Prema strateškim smernicama strategije „Evropa 2020“ harmonizacija njihovog odnosa može da utiče na zadovoljenje tražnje i ponude na tržištu rada. Istovremeno, drugi cilj inicijative Evropske Komisije „Agenda za nove veštine i poslove: evropski doprinos punoj zaposlenosti“ se odnosi na povećanje veština i znanja radne snage, kako bi se ona uspešno prilagođavala bržoj dinamici radnog okruženja. Cilj ovog rada je da ispita odnose i utvrdi veze između ponude iz sektora visokog obrazovanja i tražnje sa tržišta rada. Značaj ove teme je podsticanje modernizacije rada visokoobrazovnih institucija radi osiguranja kvaliteta obrazovnih profila kako bi se podstaklo sticanje znanja i veština koja su tražena na tržištu rada, što povećava potrebu za kreiranjem novih radnih mesta. U prvom delu rada predstavljaju se kvantitativni ciljevi i analiza indikatora postojećeg stanja na tržištu Evropske unije prema strateškim smernicama strategije „Evropa 2020“. U drugom delu rada analizira se aktuelno stanje u sektoru visokog obrazovanja i tržište rada Republike Srbije.

Ključne reci: *Visoko obrazovanje, Tržište rada, Zaposlenost mladih, Strategija Evropa 2020, Republika Srbija.*

¹ Andrea Andrejević Panić, MA, istraživač-saradnik, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica, andrea.andrejevic@educons.edu.rs

UVOD

Većina strateških smernica Strategije razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine, u pogledu razvoja i finansiranja sektora visokog obrazovanja u Srbiji proističu iz strategije „Evropa 2020“ i opisuju načine na koje sistem obrazovanja može da postane kompetetivan deo Evropskog prostora visokog obrazovanja kako bi postao privlačan za međunarodnu saradnju. Takođe, strategija „Evropa 2020“ naglašava da put kompletnog ekonomskog oporavka mora da bude zasnovan na kreiranju novih radnih mesta. Modernizacija sektora visokog obrazovanja direktno utiče na rad visokoobrazovnih institucija i njihovo poslovanje u celini. Sa jedne strane, one formiraju visokoobrazovne profile dok sa druge strane, one odgovaraju na potrebe radne snage na tržištu rada. Sistematizacija potreba tržišta rada i njihova harmonizacija sa sektorom visokog obrazovanja omogućava izbalansiranu privrednu aktivnost i podsticanje rasta stope zaposlenosti. Saradnja između visokobrazovnih institucija i privrede se nameće kao očigledan i neminovan proces. Efikasnost ovog sektora je direktno povezana sa efektivnošću na tržištu rada. Ipak, obrazovne usluge postaju teško priuštite u zemljama koje se bore sa visokim procentima siromaštva i recesijom uz visok procenat nezaposlenosti, s toga se broj studenata koji odustaju od studija može dalje povećavati. Shodno takvoj ekonomskoj atmosferi, vrlo je važno pratiti ovaj trend smanjenja diplomiranih studenata. Iako strateške smernice strategije „Evropa 2020“, koje se tiču visokog obrazovanja kao jedan od kvantitativnih ciljeva ističu povećavanje broja upisanih studenata na visokoobrazovne institucije, isto tako se podvlači značaj stvaranja šansi na tržištu rada za mlade kroz povezivanje ovih institucija sa akterima tržišta rada. Međutim, usled promene dinamike u tražnji na tržištu rada podstiče se proces smanjivanja visokoobrazovane radne snage i pad kompetencija. Usled usporavanja ekonomskih aktivnosti posle ekonomske krize, tržište Republike Srbije se suočava sa negativnim pritiscima na realna ekonomska kretanja i sa padom stope zaposlenosti, što između ostalog smanjuje šanse za zapošljavanje mladih. S toga, multidisciplinarni pristup na tržištu rada se zahteva i sve češće se obrazovni profili moraju prilagoditi novonastalim promenama. U prvom delu rada, predstavljaju se osnovni ciljevi strategije „Evropa 2020“ i rezultati koji su postignuti primenom strateških smernica. Analiziraju se načini njihove implementacije u nacionalne ekonomije zemalja članica Evropske unije, sa fokusom na sektor visokog obrazovanja i tržišta rada i njihove uskladenost kada je u pitanju zapošljavanje mladih. U drugom delu rada, predstavljaju se osnovni parametri sektora visokog obrazovanja i kapaciteta tržišta rada Republike Srbije, kao i njihova uporedna analiza. Identifikuju se i uočavaju osnovni nedostaci u odnosu na strategiju „Evropa 2020“. Osnovni cilj ovog rada je uspostavljanje veza i

utvrđivanja predloga i načina za povezivanje ova dva sektora kako bi se uticalo na stopu zaposlenosti mladih. Dopunski ciljevi ovog istraživanja podrazumjevaju ispitivanje odnosa postojećeg stanja i trendova na tržištu rada i u sektoru visokog obrazovanja kako bi se identifikovali metodološki pristupi uređivanja ovog odnosa, s osvrtom na smernice strategije „Evropa 2020“. Značaj ovog istraživanja je podsticaj usklađivanju obrazovnih profila i potreba sa tržišta rada kao i doprinos razvoju kapaciteta tržišta rada koji bi u perspektivi olakšali zapošljavanje mladih i na taj način uticali na povećanje stope zaposlenosti i omogućili zajednički doprinos razvoju privrede.

POVEZIVANJE SEKTORA VISOKOG OBRAZOVANJA I TRŽIŠTA RADA UZ SMERNICE STRATEGIJE EVROPA 2020

Evropska unija je izlazak iz ekonomske krize osigurala jakim i efikasnim ekonomskim upravljanjem i jasnom koordinacijom između Evropske unije i nacionalnih ekonomija zemalja članica. Kroz strategiju „Evropa 2020“, Evropska unija podstiče konkurentnost privrede uz veće zapošljavanje. Osnovne smernice ove strategije definisane su kroz pametan i inkluzivan rast i kroz povećanje investicija u obrazovanje, istraživanje i inovacije, zatim kroz ekonomiju održivog razvoja koja obuhvata zaštitu životne sredine od klimatskih promena i održivosti energetske izvora i smanjenje siromaštva. Međutim, poseban akcenat se tiče otvaranja novih radnih mesta i pospešivanje zapošljavanja kod mladih. Strategija je fokusirana na pet glavnih ciljeva u oblasti: zapošljavanja (75% starosne grupe između 20 i 64 godine da bude zapošljeno); inovacija i razvoja (3% bruto domaćeg proizvoda Evropske unije da bude investirano u tu oblast); klimatskih promena i energetske održivosti (smanjenje emisije gasova koji izazivaju efekat staklene bašte na 20%, zatim 20% ukupne energije da bude iz obnovljivih izvora i 20% povećanja energetske efikasnosti); obrazovanja (smanjenje stope ranog napuštanja obrazovanja ispod 10% i povećanje broja završavanja studija starosne grupe od 30 do 34 godine na 40%) i smanjivanja siromaštva i socijalne isključenosti (tako da se broj ljudi ugroženih siromaštvom smanji za barem 20 miliona ljudi).² Međutim, inicijativa Evropske Komisije koja treba da podrži strategiju „Evropa 2020“ u dostizanju prvog targeta koji se tiče zaposlenosti je donošenje „Agende za sticanje novih veština i radnih mesta“, u okviru koje Evropska Komisija posebno skreće pažnju na targete Evropske unije koji se tiču zapošljavanja ali i smanjivanja ranog napuštanja obrazovanja ispod 10% i podsticanje upisivanja mladih na visokoobrazovne institucije ili više škole

² http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm

(najmanje 40%) kao i borbu protiv siromaštva i socijalnog isključivanja. U Tabeli 1., možemo pogledati uporedni pregled smernica i kvantitativnih ciljeva strategije „Evropa 2020“ koji su vezani za ove targete. Agenda posebno podvlači značaj reformi koje se tiču povećanja fleksibilnosti i sigurnosti na tržištu rada i sticanja novih veština i znanja koja korespondiraju promjenama u poslovnom okruženju zatim poboljšanja uslova i kvaliteta radnih mesta.³ Ovo direktno implicira povezivanje visokoobrazovnih institucija i aktera na tržištu rada, što omogućuje efikasnost u sektoru visokog obrazovanja i utiče na stvaranje radnih mesta i smanjivanje napuštanja studija među mladima dok se time povećava procenat visokoobrazovne radne snage.

Tabela 1. Pregled smernica i kvantitativnih ciljeva „Evropa 2020“

Smernica	Kvantitativni cilj
Povećanje participacije na tržištu rada i smanjenje strukturne nezaposlenosti	Povećanje stope zaposlenosti stanovništva starog od 20 do 64 godine na najmanje 75%
Razvoj obučene radne snage koja odgovara potrebama tržišta rada, promovisanje kvalitetnih poslova i doživotnog učenja	Smanjenje stope ranog napuštanja škole na ispod 10%, uz istovremeno povećanje procenta stanovništva sa fakultetskom diplomom na 40%
Poboljšanje učinka sistema obrazovanja i obuka na svim nivoima, kao i povećanje učešća osoba sa visokim obrazovanjem	
Promovisanje socijalnog uključivanja i borbe protiv siromaštva	Smanjenje broja ljudi koji žive ispod linije siromaštva za 25%

Izvor: Fondacija za razvoj ekonomske nauke-FREN (2013) Procena uticaja politika u oblasti zapošljavanja, Beograd.

Naime, jačanje ljudskog kapitala je ključna tačka i kritični faktor pametnog, održivog i inkluzivnog rasta. Ujedno, to je jedan od glavnih razloga zbog čega Evropska unija insistira na doprinosu obrazovanja budućoj kompetentnosti evropske privrede. Države članice moraju da usaglase svoje nacionalne target i Programe nacionalnih reformi sa okvirom strategije „Evropa 2020“ kako bi se dostigli evropski ciljevi. U tom smislu neke države članice moraju više neke manje da prilagode svoju obrazovnu politiku kako bi postigli određenu stopu obrazovne strukture stanovništva koja mora da bude oko 37-40% do 2020. godine. Progres ka ostvarenju ovog cilja Evropska unija meri sa dva najvažnija indikatora:⁴

³ <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=958>

⁴ European Commission. DG Education and Culture. (2014) *Management Plan*.

- 1) smanjenje broja učenika/studenata u starosnoj grupi od 18-24 godina koji rano napuštaju školovanje na ispod 10% , do 2020. godine
- 2) povećanje broja diplomiranih studenata, tj. visokoobrazovanih, u starosnoj grupi od 30-34 godine na najmanje 40%, do 2020. godine

Generalni Direktorat za Obrazovanje i Kulturu pri Evropskoj Komisiji (DG EAC) je u *Menadžment Planu* za 2014. god., naglasio da za postizanje ovih ciljeva i dalje kao glavni prioritet ostaje povećavanje radnih mesta na tržištu rada, posebno šansi za mlade sa posebnim fokusom na nezaposlenost mladih. Ukoliko analiziramo podatke iz Tabeli 2., možemo zaključiti da se u proteklih par godina, Evropska Komisija uspešno nosila sa usklađivanjem nacionalnih ciljeva država članica sa evropskim ciljevima strategije „Evropa 2020“, pošto osnovni indikatori beleže uglavnom pozitivne pomake ili vrlo mala odstupanja. Međutim, indikator koji je stagnirao je upravo stopa zaposlenost koja usporava progres i evropsku privredu a odražava se i na nezaposlenost mladih, koja sve više pogađa sve države članice ali i susedne zemlje.

Tabela 2. Pregled glavnih indikatora strategije „Evropa 2020“

Indikator/godina	Evropska unija (28 zemalja članica)		Evropska unija (28 zemalja članica)
	2012	2013	*2020
Stopa zaposlenosti za lica radnog uzrasta (20-64), <i>ukupno</i>	68,4	68,4	75,0
Deo BDP koji se investira u naučno istraživanje i razvoj, <i>procenat BDP</i>	2,01	2,02	3,00
Emisija gasova koji izazivaju efekat staklene bašte, <i>početna godina 1990</i>	82,14	82	80
Osnovna energetska potrošnja, <i>Milion TOE (ekvivalentno toni nafte)</i>	1.583,9	1.566,5	1.483
Stopa ranog napuštanja školovanja, <i>ukupno procenat</i>	12,7	11,9	10,0
Tercijarni nivo obrazovanja za starosnu grupu (30-34), <i>ukupno procenat</i>	35,9	36,9	40,0
Ljudi ugroženi siromaštvom i socijalnom isključenošću, <i>u hiljadama</i>	124.060	122.897	-

Izvor: website: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy/headline-indicators-scoreboard>

*projekcija za ciljeve definisane strategijom „Evropa 2020“

Ipak, u okviru novog radnog programa za 2015. godinu, Evropska Komisija predlaže Novu inicijativu za ponovni rast, koja obuhvata nove prioritete za investiranje. Na listi prioriteta, odmah pored podsticanja stvaranja novih radnih mesta se nalazi i ulaganje u obrazovanje kao i istraživanje i inovacije, kako bi se osigurao napredak u zapošljavanju i fleksibilnost na tržištu rada. Nova inicijativa predlaže tri osnovne stavke⁵, koje obuhvataju novi plan za investiranje u vrednosti od 315 milijarde evra, zatim reviziju strategije „Evropa 2020“ i promovisanje integracije tržišta rada i mogućnosti zapošljavanja. U susret ostvarivanju tog plana, donešen je i paket mera i akcija koje podržavaju izmene legislative koja se odnosi na proširivanje mogućnosti zaposlenja i integracija tržišta rada i odnosi se najviše na rešavanje problema kao što su dugoročna nezaposlenost i nezaposlenost mladih, u svrhu pospešivanja obučene radne snage koja poseduje potrebna znanja i veštine na tržištu rada. Dalje, ovo uključuje i implementaciju Inicijative za zapošljavanje koja treba da obezbedi razvoj veština i znanja i razvoj načina za integraciju i prevazilaženje dugoročne nezaposlenosti u Evropskoj uniji. U susret ovoj inicijativi a posebno delu koji se odnosi na razvoj potrebnih veština i znanja radne snage, predlažu se i nove smernice u obrazovanju koje Unesco predlaže u svojoj Agendi za obrazovanje posle 2015. godine i kojom se iniciraju ciljevi za budući period u obrazovanju do 2030. godine.⁶ Agenda poseban fokus stavlja na razvoj pristupa celoživotnog učenja i sticanje znanja i veština, posebno kod mladih, kroz povezivanje institucija i omogućavanje bržeg zapošljavanja nakon završenih studija. Isto tako, ona naglašava važnost finansiranja ovog razvoja. Ona sugeriše da bi do 2030. godine, trebalo povećati udeo BDP koji se ulaže u obrazovanje, kako bi se ojačao finansijski okvir za dostizanje nacionalnih ciljeva koji bi obuhvatao sve učesnike i stejkholdere u obrazovanju ali i obezbeđivanje razvoja kvaliteta i definisanje parametara u obrazovanju koji bi se pratili i razvijanje metodologije za postizanje istih.

Uporedna analiza sektora visokog obrazovanja i tržišta rada u Republici Srbiji

Prema strateškim smernicama strategije „Evropa 2020“ harmonizacija potreba tržišta rada sa sektorom visokog obrazovanja omogućava sistematizaciju kreiranja tražnje i izbalansiranu privrednu aktivnost i podstiče rast stope zaposlenosti. Povećanje zaposlenosti, zahteva uređeno tržište rada i ekonomiju znanja koja je povezana sa proizvodnjom i produktivnosti. Ovo uključuje jasno učvršćivanje veza između istraživanja i inovacija, koje kao uslov nameću stvaranje novih veština i

⁵ http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp_2015_new_initiatives_en.pdf

⁶ <http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002273/227336E.pdf>

povećanje visokoobrazovane radne snage. Dalje, saradnja visokoobrazovnih institucija sa privredom i dalje ostaje centralni cilj u postizanju ekonomskog napretka, stvaranju više radnih mesta i prosperiteta. Prema tome, neefikasnost na tržištu rada otežava i završetak studija i produžava rok studiranja što se ogleda u smanjenju stope zaposlenosti i dodatnom povećanju stopu nezaposlenosti. Shodno, povećava se i broj studenata koji napuštaju studije. Takođe, usled sporih promena u tražnji na tržištu rada i neelastičnosti u sektoru visokog obrazovanja pravi se jaz na tržištu rada i nastaje proces „odliva mozгова“ koji usporava privredne aktivnosti i time šteti ekonomiji naše zemlje. S toga, strategija privrednog rasta i razvoja, povezana je sa povećavanjem potreba na tržištu rada i kreiranju novih šansi za zapošljavanje mladih kroz stvaranje jačih i funkcionalnijih veza između Vlade, privrede i visokoobrazovnih institucija. Na taj način, stvorila se mogućnost bliske saradnje između sektora visokog obrazovanja i privrede, kako bi se osigurala kompetitivna prednost i zadovoljile potrebe sa tržišta rada, što bi pozitivno uticalo i na stopu zaposlenosti. U tom smislu, socijalna dimenzija obrazovanja je postala tema koja je nezaobilazna. Kvalitet upravljanja u sistemu visokog obrazovanja se ogleda u monitoringu ulaznih parametara tj. samog studenta i njegovih potreba ali je takođe potrebno ispratiti i izlazne parametre, ostvarene rezultate studenta ili visokoobrazovne institucije na međunarodnom ili nacionalnom nivou.

Ukoliko pogledamo Tabelu 3., možemo zaključiti da je ukupna stopa zaposlenosti zabeležila rast tokom 2014. godine da bi u poslednjem kvartalu stagnirala i blago opala sa 40,6% na 40,4%. Međutim, stopa zaposlenosti mladih je u istom kvartalu zabeležila najveći pad u odnosu na druge starosne grupe za taj period u iznosu od 1%, što ukazuje na nepovoljan položaju mladih i osetljivosti ove starosne grupe na tržištu rada krajem prošle godine. Istovremeno, stopa nezaposlenosti za radna lica u starosnoj grupi od 15-64 se smanjila sa 18,4% na 17,6% dok je stopa nezaposlenosti mladih porasla sa 41,7% na 41,9%, što opet ukazuje na negativan trend pri zapošljavanju mladih. Najveći pad u ovom period, beleži stopa aktivnosti mladih koja je iznosila 27,2% u poslednjem kvartalu 2014. godine, dok stopa aktivnosti starosne grupe (15-64) u istom periodu iznosi čak 61,2%. S toga, se može zaključiti da postoji negativan trend u zapošljavanju mladih na tržištu rada i da postoji očigledan jaz između mladih koji su završili svoje studije i poslovnih šansi na tržištu koje odgovaraju njihovim stečenim znanjima i veštinama. Upravo taj jaz snižava i stopu aktivnosti mladih na tržištu rada i povećava mogućnosti za mlade ljude da nastave sa radom u inostranstvu.

Tabela 3. Stope nezaposlenosti i zaposlenosti u 2014. godini, kvartalno

Stopa/kvartal	I kvartal	II kvartal	III kvartal	IV kvartal
Stopa nezaposlenosti	20,86	20,3	17,6	16,8
Stopa zaposlenosti	38,4	39,5	40,6	40,4
Stopa nezaposlenosti (15-64)	21,6	21,2	18,4	17,6
Stopa zaposlenosti (15-64)	48,0	49,3	50,8	50,4
Stopa nezaposlenosti mladih (15-24)	51,8	52,8	41,7	41,9
Stopa zaposlenosti mladih (15-24)	13,1	13,5	16,8	15,8

Izvor: Republika Srbija. Republički zavod za statistiku. (2015). Anketa o radnoj snazi, IV kvartal 2014. god., Beograd.

U istraživanju koje je FREN sproveo u saradnji sa Međunarodnom organizacijom za rad, o proceni uticaja postojećih programa za pomoć mladima na tržištu rada⁷, spominje se nekoliko razloga koji se tiču drastičnog pogoršavanja uslova na tržištu rada za zapošljavanje mladih. Između ostalog, jedan od razloga se upravo tiče problematike mladih koji većinom imaju srednju stručnu spremu, što na tržištu rada karakteriše radno mesto na određeno vreme, često sa malo radnih sati, a nasuprot tome, odrasli su uglavnom zaposleni na neodređeno sa punim radnim vremenom. Sa druge strane, takav položaj mladih u uslovima ekonomske krize, prolongira njihovo školovanje i snižava dodatno njihovu stopu aktivnosti. Iako bi prioritizacija povećavanja stope zaposlenost mladih trebala da se ogleda u kvalitetnoj strukturi obrazovnog sistema, upravo jedna od slabosti sektora visokog obrazovanja u Srbiji jeste upravo „diskonekcija između obrazovanja i radnog mesta“. Upravo, nedovoljna saradnja između ekonomije i obrazovanja izaziva nepodudaranje znanja i veština koje se traže na tržištu rada.⁸ Nepostojanje institucionalne povezanosti između sektora visokog obrazovanja i aktera na tržištu rada, smanjuje mogućnosti rasta stope zaposlenosti među mladima. Stvaranje jasnih veza između funkcionisanja tržišta rada i njegova povezanosti sa sektorom visokog obrazovanja mora počivati na osnovama razvoja moderne ekonomije.

⁷ Foundation for the Advancement of Economics-FREN and ILO (2012) *Impact Evaluation of active labour market programmes targeting disadvantaged youth in Serbia*, Belgrade.

⁸ Arandarenko, M. and Ognjanov, G. (2012) *Skills Surveys in Serbia: An Overview and a Case Study*, Labour Market and Skills in the Western Balkans, Foundation for the Advancement of Economics-FREN, Belgrade, pp. 37-63.

Moderna ekonomija se zasniva na znanju i mora da sadrži najmanje tri osnovne smernice razvoja, i to:⁹

1. Proširivanje granice obrazovanja, kako bi visoko obrazovanje bilo dostupno svim socijalnim grupama i to na jednakim osnovama.
2. Smanjivanje stope napuštanja studija i nemogućnost istih da diplomiraju, kako bi se povećala efikasnost obrazovnog sistema i omogućilo povećanje investicija javnog i privatnog sektora.
3. Pospešivanje kvaliteta visokog obrazovanja i njegovog značaja, kako bi se osiguralo buduće zapošljavanje diplomiranih studenata kao kvalitetne radne snage, što bi na dug rok obezbedilo ujedno i atraktivnost sektora visokog obrazovanja u našoj zemlji za potencijalne investicije i povezivanje na globalnom nivou.

Akcionni plan za sprovođenje Strategije razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine predlaže ciljeve dugoročnog razvoja obrazovanja koji su obavezujući za obrazovni sistem u celini i za svaki njen deo, a Strategijom su definisani kao:¹⁰

- 1) povećanje kvaliteta procesa i ishoda obrazovanja do maksimalno dostižnog nivoa -onog koji proističe iz naučnih saznanja o obrazovanju i ugledne obrazovne prakse;
- 2) povećanje obuhvata stanovništva Republike Srbije na svim obrazovnim nivoima, od predškolskog vaspitanja i obrazovanja do celoživotnog učenja;
- 3) dostizanje i održavanje relevantnosti obrazovanja, posebno onog koje se potpuno ili delimično finansira iz javnih izvora, tako što će se struktura sistema obrazovanja usaglasiti sa neposrednim i razvojnim potrebama pojedinaca, ekonomskog, socijalnog, kulturnog, istraživačkog, obrazovnog, javnog, administrativnog i drugih sistema;
- 4) povećanje efikasnosti upotrebe svih resursa obrazovanja, odnosno završavanje obrazovanja u predviđenom roku, sa minimalnim produžetkom trajanja i smanjenim napuštanjem školovanja.

Dopuna Akcionog plana iz novembra 2014. god., predlaže da se za obrazovanje do 2020. god., bruto izdvoji 6.0 % od čega je 1.20% za visoko obrazovanje i definiše zajedničke akcije koje obuhvataju i smanjenje stope napuštanja studija i uvođenje indikatora kvaliteta u visoko obrazovanje pri finansiranju obrazovanja, isto tako predlaže modernizaciju upravljanja i unapređenje upravljačkog procesa visokoobrazovnih institucija, međutim, još uvek nema jasno definisanih načina niti

⁹ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/28_tertiary_education.pdf

¹⁰ Republika Srbija. Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja. (2014). *Akcionni Plan za sprovođenje Strategije razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. god.*, Beograd.

metodologije upravljanja visokoobrazovnim institucijama niti jasnog plana za finansiranje obrazovanja. Naime, evropski cilj je 40% visokoobrazovnih ljudi a kako bi se Srbija približila tom cilju ona mora da se suoči sa efikasnošću sistema visokog obrazovanja. Sa jedne strane, javno finansiranje studenata (subvenconisani smeštaj i hrana za studente, tkz. studentski domovi, državni krediti i stipendije, zatim školarine, tj. državni budžet, namenjeni su isključivo studentima državnih visokoobrazovnih institucija), je vrlo često neefikasno raspoređeno i samo delimično obuhvata sve zainteresovane studente i njihove izbore a pored toga procenat onih koji napuštaju studije i dalje ostaje visok. S druge strane, modernizacija rada univerziteta je neminovna (metode transfera znanja, inoviranje nastavnog procesa, informaciona podrška...itd.) kao i akcentovanje naučnog rada univerziteta i podsticanje istraživačkog rada profesora i asistenata. Takođe, povezivanje univerziteta sa privredom i saradnja sa drugim visokoobrazovnim institucijama iz naše zemlje i šireg regiona, doprinosi razvoju inovacija i podizanju kompetentnosti ukupnog poslovanja visokoobrazovnih institucija.

Statistički godišnjak Republike Srbije za 2014. god., pokazuje da je 2011/12. god., ukupni broj upisanih studenata u visokoobrazovne institucije iznosio 231.661 studenata (od toga na budžet Republike Srbije 102.102 studenata) dok je 2012/13. god., taj broj skočio na 238.945 studenata (od toga na budžet Republike Srbije 106.484 studenata), ovde se uočava trend povećanja upisanih studenata. Međutim, strategija „Evropa 2020“, nalaže da ključni faktor razvoja nije povećanje broja upisanih studenata koji već prelazi 50% starosne grupe, nego efikasnost studiranja, tj. smanjenje broja studenta koji odustaju od studiranja. Statistički kalendar Srbije za 2014. god., takođe pokazuje da je za 2011/12. god., ukupni broj diplomiranih studenata sa visokoobrazovnih institucija iznosio 47.523 studenata (od čega sa državnih univerziteta 29.268 studenata a sa privatnih univerziteta 8.362 studenata dok sa državnih visokih škola 9.192 studenata a sa privatnih visokih škola 701 student) dok je taj isti broj za 2012/13. god., iznosio 47.797 studenata (od čega sa državnih univerziteta 29.240 studenata dok sa privatnih univerziteta 7.563 studenata dok sa državnih visokih škola 9.666 studenata a sa privatnih visokih škola 1.328 studenata), ovde se uočava da je prekinut trend povećanja onih koji odustaju od studiranja i ukupno povećanje diplomiranih studenata se uočava, međutim i dalje ostaje smanjenje broja diplomiranih studenta koji dolaze sa univerziteta, naspram broja diplomiranih studenata sa državnih i privatnih visokih škola, koji se u oba slučaja povećao.

Tabela 4. Broj upisanih studenata u visokom obrazovanju* (u hiljadama)

Stepen studija/godina	2011/12.god.	2012/13. god.	2013/14. god.
I stepen	18.4106	19.3255	19.5686
II stepen	33.351	37.133	38.397
III stepen	5.550	6.281	7.721
Stari program	8.654	2.276	1.044
Ukupno	231.661	238.945	242.848

Izvor: Republički zavod za statistiku, Beograd; *obuhvata akademske i strukovne studije

Tabela 5. Broj diplomiranih studenata u visokom obrazovanju* (u hiljadama)

Stepen studija/godina	2010. god.	2011. god.	2012. god.
I stepen	15.243	15.502	16.502
II stepen	24.415	27.319	27.557
III stepen	596	561	750
Stari program	5.908	4.141	2.988
Ukupno	46.162	47.523	47.797

Izvor: Republički zavod za statistiku, Beograd; *obuhvata akademske i strukovne studije

Analizirajući Tabelu 1. i Tabelu 2., možemo da zaključimo da postoje i dalje velike razlike između ukupnog broja upisanih i ukupnog broja diplomiranih studenata u toku jedne godine, npr. u školskoj 2011/12. godini, taj broj je iznosio 184.160 studenata i 16.502 studenata, respektivno. Isto tako, uočavamo da je velika razlika između ukupnog broja upisanih studenata na I stepen studija i onih koji su završili I stepen studija, iste godine i iznosi 195.686 studenata i 16.502 studenta, respektivno, što ukazuje na povećanju inicijativu mladih za upis studija a nezainteresovanost mladih za završavanje istih u predviđenom roku. Shodno tome, postoji tendencija rasta ukupnog broja upisanih studenta u 2013/14. god. u odnosu na prethodne godine, no, ipak i dalje broj novoupisanih studenata (onih koji upisuju studije prvi put), koji je u 2013/14. god. iznosio 53.564 studenata, ostaje u padu, i za 2014/15. god. taj broj iznosi 52.741 studenata, što ukazuje na pad interesovanja mladih za upis na visokoobrazovne institucije. Dakle, ostaje pitanje neelastičnosti u sektoru visokog obrazovanja koje utiče i na neefikasnost na tržištu rada, koja otežava i završetak studija i produžava rok studiranja a shodno tome, povećava se i broj studenata koji napuštaju studije. Na taj način, se podstiče smanjivanje visokoobrazovane radne snage i pad kompetencija na tržištu rada, što usporava promene i u visokom obrazovanju i negativno utiče na privredne aktivnosti što se ogleda u i smanjenju stope zaposlenost a posebno kod

mladih. Konačno, dalja ulaganja u izgradnju privredne infrastrukture i podrške mladima pri zapošljavanju, svakako ubrzava proces rasta stope zaposlenosti na tržištu rada ali i razvoja sektora visokog obrazovanja. Dalje, mehanizmi povezivanja Vlade, aktera na tržištu rada i visokoobrazovnih institucija se moraju definisati. Takođe, kao i ostali stejkholderi u oba sektora koji bi omogućavali dodatnu finansijsku podršku i na taj način privukli investicije i mogućnosti saradnje na regionalnom i globalnom nivou. Takođe, neophodno je povećati finansijsku potporu studenata (domovi, ishrana, stipendije, krediti, budžet) ali isto tako i proširiti mogućnosti za efikasniju raspodelu stipendija, domova, kredita, besplatnih školarina/budžeta itd., među studentima i time stvoriti jednake šanse pri upisu na visokoobrazovne institucije, bilo da su privatnog ili državnog karaktera ali i razradu i drugih instrumenata podrške npr. utvrđivanje školarina, studentskih knjiga...itd., koje bi omogućile jednake uslove školovanja na svim visokoobrazovnim institucijama i stvaranje istih šansi za uspešno završavanje studija, što bi ubrzalo pronalaženja zaposlenja na tržištu rada a posebno među mladima.

ZAKLJUČAK

Shodno smernicama strategije „Evropa 2020“, sinergetski efekat koji bi povećao mogućnosti za stvaranje novih šansi za zapošljavanje mladih, treba da se stvori harmonizacijom odnosa potreba i tražnje sa tržišta rada i kreiranja novih visokoobrazovnih profila. Strategija „Evropa 2020“ nalaže da ključni faktor razvoja sektora visokog obrazovanja, nije samo povećavanje broja upisanih studenata već i smanjivanje broj studenta koji odustaju od studiranja. Neophodno je postići efikasnost sektora visokog obrazovanja, pošto ona direktno utiče na privredu, tako što stabilizuje oscilacije na tržištu rada i podstiče stvaranje novih šansi za zaposlenje mladih. Sa jedne strane, ublažavanje procesa napuštanja studija posebno među mladima utiče na smanjivanje stope nezaposlenosti i očuvanje privrednih kretanja. Sa druge strane, povećavanje visokoobrazovne radne snage omogućava i povećanje privrednih aktivnosti i produbljivanje tržišta rada što sprečava proces „odliva mozgova“ u našoj privredi i stopa zaposlenosti smanjuje svoj pad. Međutim i pored toga, procenat onih koji napuštaju studije je i dalje ostaje visok. Najznačajniji predlog mera bi mora da obuhvata redefinisane i dodatno finansiranje visokog obrazovanja i modernizaciju rada univerziteta što bi neminovno uključivalo institucionalno povezivanje sa privredom. Takođe, povezivanje univerziteta sa privredom i saradnja sa drugim visokoobrazovnim institucijama iz naše zemlje i šireg regiona, doprinosi razvoju inovacija i podizanju kompetentnosti naše privrede. Moderna ekonomija i održivi rast se ogleda kroz

investiranja na tržištu rada posebno u izgradnju infrastrukture u i sisteme podrške pri zapošljavanju mladih, kao i kroz osiguranje kvaliteta upravljanja sistemima visokog obrazovanja. S toga, harmonizacija potreba sa tržišta rada i kreiranja obrazovnih profila, mogu da utiču da se potrebne kompetencije na tržištu rada zadovolje i time omoguće stabilizaciju rasta stope zaposlenosti, a dalje usklađivanje sektora visokog obrazovanja i tržišta rada, može uticati na stabilizaciju privredne aktivnosti u zemlji, na dugi rok. Ograničenja u ovom istraživanju se odnose na osnovnu analizu postojećeg stanja i aktuelnih trendova koji su ustanovljeni u ovom radu. Zaključci i predlozi ovog rada, mogu da postanu osnova za ispitivanje mogućnosti razvoja metodologije u pogledu nastajanja i finansiranja trajnih i održivih veza između sektora visokog obrazovanja i tržišta rada kako bi se promovisalo njihovo povezivanje kao i značajni potencijal njihove usklađenosti.

LITERATURA

1. Andrejević Panić, A., Ješić, J., Vukadinović S. (2014) *Povezivanje visokog obrazovanja i tržišta rada uz primenu inovacionog modela trostrukog heliksa*, Časopis za poslovnu ekonomiju, preduzetništvo i finansije, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Edukons, Sremska Kamenica., god. VIII, br. 1/2014, vol. XIV, str. 217-238.
2. Arandarenko, M. and Ognjanov, G. (2012) *Skills Surveys in Serbia: An Overview and a Case Study*, Labour Market and Skills in the Western Balkans, Foundation for the Advancement of Economics-FREN, Belgrade, pp. 37-63.
3. Centar za obrazovne politike, Građanske Inicijative (2013) *Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine-Sažetak*, Beograd.
4. European Commission. DG Education and Culture. (2014) *Management Plan*.
5. European Commission. DG Employment, Social Affairs & Inclusion. (2014) *Final Management Plan*.
6. Evropski pokret u Srbiji (2011) *Vodič kroz strategiju Evropa 2020*, Beograd.
7. Fondacija za razvoj ekonomske nauke-FREN (2013) *Procena uticaja politika u oblasti zapošljavanja*, Beograd.
8. Foundation for the Advancement of Economics-FREN and ILO (2012) *Impact Evaluation of active labour market programmes targeting disadvantaged youth in Serbia*, Belgrade.
9. Johnstone, D.B. and Marcucci, P.N. (2007) *Worldwide Trends in Higher Education Finance: Cost-Sharing, Student Loans, and the Support of Academic Research*, Unesco Forum on Higher Education, Research and Knowledge, UNESCO.

10. Republika Srbija. Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja. (2014). *Akcioni Plan za sprovođenje Strategije razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. god.*, Beograd.
11. Republika Srbija. Republički zavod za statistiku. (2015). *Anketa o radnoj snazi, IV kvartal 2014.*, Beograd.
12. Republika Srbija. Republički zavod za statistiku. (2014). *Saopštenje: Novoupisani studenti na akademske/strukovne studije u 2014/215, br. 353*, Beograd.
13. Republika Srbija. Republički zavod za statistiku. (2012),(2013),(2014). *Statistički godišnjak Republike Srbije-Obrazovanje*, Beograd.
14. Republika Srbija. Republički zavod za statistiku. (2012),(2013),(2014). *Statistički kalendar Republike Srbije*, Beograd.
15. UNESCO (2014) *Beyond 2015: The Education We Want*, The Education for All Global Monitoring Report.
16. UNESCO (2011) *Međunarodna standardna klasifikacija obrazovanja-ISCED*, Unesco institute for statistics.
17. Vlada Republike Srbije. Službeni glasnik Republike Srbije br. 107/2012. (2012). *Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine*. Beograd.
18. Website:Eurostat:<http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy/headline-indicators-scoreboard>
19. Website:Evropska Komisija:http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm
20. Website:EvropskaKomisija:<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=958>
21. Website:EvropskaKomisija:http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp_2015_new_initiatives_en.pdf
22. Website:EvropskaKomisija:http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/28_tertiary_education.pdf
23. Website:UNESCO:<http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002273/227336E.pdf>

SUMMARY

ANALYSIS OF CONFORMITY OF HIGHER EDUCATION WITH THE LABOUR MARKET ALONG THE IMPLEMENTATION OF EUROPE 2020

The case study is the identification and analysis of trends in the higher education sector of the Republic of Serbia and their compliance with labor market requirements. This paper will analyze the association of the higher education sector with the labor market and the possibility of their modernization in order to increase "opportunities for youth employment". According to the strategic guidelines of the "Europe 2020", harmonization of their relationship may affect the satisfaction of demand and supply in the labor market. At the same time, another goal of the initiative of the European Commission's "Agenda for new skills and jobs: a European contribution to full employment" refers to increasing the skills and knowledge of the workforce, so that it can successfully adapt to a faster pace work environment. The aim of this paper is to examine the relationships and to establish the links between supply of the higher education sector and demand from the labor market. The importance of this theme is to encourage the modernization of the higher education institutions to ensure quality in educational backgrounds to encourage the acquisition of knowledge and skills that are requested on the labor market, which increases the need for creating new jobs. The first part of this paper represents the quantitative targets and indicators analysis of the current situation in the EU market under the strategic guidance of the "Europe 2020". The second part of the paper analyzes the current situation in the higher education sector and the labor market of the Republic of Serbia.

Key words: higher education, labor market, youth employment, The Europe 2020 strategy, The Republic of Serbia.

POGLAVLJE 5

REFORMA RADNOPRAVNIH PROPISA U REPUBLICI SRBIJI

Đuro Đurić¹

Apstrakt

Poslednje izmene radnopravnih propisa u Republici Srbiji predstavljaju jednu sveobuhvatnu reformu u ovoj oblasti. S jedne strane, ovim izmenama u velikoj meri prihvaćeni su zahtevi stranih investitora, čime se ohrabruju nova ulaganja u srpsku privredu. Sa druge strane, učinjen je korak dalje u harmonizaciji domaćih propisa sa zakonodavstvom Evropske unije. Ova reforma, kao i prethodne, nesumnjivo odslikava interese ključnih činilaca stabilnosti današnje srpske ekonomije. Određene izmene predstavljaju napredak u položaju zaposlenih u Srbiji. Ipak, sindikati su u velikoj meri kritikovali nove propise. Zaposleni sa pravom strahuju od gubitka radnih mesta, što je posledica prilagođavanja novim privrednim okolnostima, ali i loše prethodne politike zapošljavanja. Posebno pitanje je uređenje zapošljavanja stranaca, što je jedan od važnih segmenata harmonizacije sa EU propisima. Cilj ovog rada je da predstavi novine u radnom zakonodavstvu Republike Srbije, da kritički sagleda njihove potencijalne prednosti i nedostatke. Rezultati analize treba da posluže zakonodavcu kao putokaz u daljim reformama, a širu javnost treba da upoznaju sa radnim zakonodavstvom na snazi.

Ključne reči: *Republika Srbija, radnopravni propisi, reforma propisa, EU integracije.*

UVOD

Rad je rezultat analize poslednje reforme radnopravnog zakonodavstva Republike Srbije. Prethodne reforme, počev od 2001. godine, nisu rešile ključne probleme sa kojima se suočava srpska privreda. Nedostatak velikih ulaganja strani investitori su objašnjavali nedostacima u propisima o radu i zapošljavanju. Osim toga, rastuća

¹ Đuro M. Đurić, MA, istraživač-saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: djuro.djuric@ien.bg.ac.rs.

nezaposlenost nametnula je kao jedan od prioriteta izmene zakona. Nezavisno od toga, Republika Srbija se na svom putu integracije u Evropsku uniju, obavezala kroz Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju², da uskladi domaće zakonodavstvo sa pravnim tekovinama Evropskih zajednica (*acquis communautaire*). Zakonodavac je propustio nekoliko prilika da radno zakonodavstvo prilagodi novonastalim nepovoljnim privrednim okolnostima, ali i da hrabrije stane pred strane investitore, koji su često diktirali pravce reformi propisa u Srbiji. Nedovoljan dijalog sa socijalnim partnerima, pre svega sa sindikatima, rezultirao je njihovom relativno slabom podrškom za usvajanje izmena zakona.

U ovom radu analiziraju se osnovne novine u radnopravnoj regulativi. Osim toga, ukazuje se na prednosti i nedostatke koje novi propisi donose, kako za zaposlene tako i za poslodavce. Ciljevi reforme bi trebalo da budu omogućavanje sprovođenja fiskalne politike, povećanje stranih i domaćih ulaganja, smanjenje „rada na crno“ i podsticanje zapošljavanja i povećanje zaposlenosti. Za sprovođenje utvrđenih ciljeva, zakonodavac e predvideo mere nadzora, inspekcije i kaznene politike. Zakonske izmene bi trebalo da poboljšaju i ekonomsko-socijalni položaj zaposlenih. Konačno, njima se izvršavaju obaveze prema međunarodnim finansijskim institucijama, te nastavlja postupak harmonizacije nacionalnih propisa sa propisima Evropske unije.

Radno zakonodavstvo uređuje jedan veoma važan deo privrednog života zemlje, sa efektima koji se odlikavaju na položaj svih građana. Zbog toga je i neophodno da svaka nova reforma tih propisa bude praćena analizom i kritikom struke.

Osnovni i najopštiji propis koji reguliše oblast radnog prava u Srbiji – Zakon o radu (u daljem tekstu: Zakon) je, uz značajnu medijsku pažnju koja je prethodila i pratila ovaj događaj, izmenjen donošenjem Zakona o izmenama i dopunama Zakona o radu³, koji je Narodna skupština Republike Srbije usvojila 18. jula 2014. godine. Najavljeno približavanje početka pregovora o pristupanju Evropskoj uniji, kao i notorni i hronični problemi u privredi Srbije, pre svega velika nezaposlenost, nalagali su pristupanje izmenama radnopravne regulative koje će ići dublje od kozmetičkih promena. U samom obrazloženju zakona, nadležno ministarstvo kao predlagač, navelo je da pristupanje izmenama i dopunama Zakona nalažu „potreba unapređenja radnopravnih instituta, potpunija zaštita prava zaposlenih i

² Đurić, Đ. M., Vasiljević, M. (2012), „Harmonization of legislation with the EU standards”, *Managing Structural Changes Trends and Requirements*, Faculty of Economics of the University of Coimbra, Coimbra, str. 61-93.

³ Zakon o izmenama i dopunama Zakona o radu, „Službeni glasnik RS“ br. 75/2014.

usklađivanje Zakona o radu sa međunarodnim standardima, a pre svega potvrđenim konvencijama Međunarodne organizacije rada i propisima Evropske unije“, a osim toga „potrebno je da se preciziraju pojedine odredbe Zakona koje su se u praksi različito tumačile i primenjivale od strane poslodavaca, a ponekad dovodile do različite sudske prakse, što je sve imalo za posledicu pravnu nesigurnost.“⁴

Donošenju zakona prethodili su protesti sindikata, žustre rasprave i obrazloženja predlagača, iz kojih proizlazi da se izmenama i dopunama Zakona pretežno težila ostvariti veća fleksibilnost tržišta rada, odnosno omogućiti lakše zapošljavanje (uključujući i neke alternativne modele klasičnom radnom odnosu na neodređeno vreme), kao i lakše otpuštanje zaposlenih. Javni diskurs predstavnika izvršne i zakonodavne vlasti ukazuje da se težilo izaći u susret potrebama investitora, odnosno aktuelnih ili potencijalnih poslodavaca, i to pre svega stranih investitora. Iz toga je jasno da je privlačenje stranih investicija i dalje preferirani model ekonomskog razvoja zemlje, kome se praktično i ne vide bilo kakve alternative⁵.

U radu će najpre biti prikazane ključne izmene matičnog propisa u radnom zakonodavstvu, Zakona o radu. U narednom delu biće predstavljena regulativa u vezi sa zapošljavanjem stranaca. Nadalje, analiziraće se režim ostvarivanja prava na starosnu penziju. Konačno, biće izneta zaključna razmatranja, nalazi i preporuke.

KLUČNE IZMENE RADNOPRAVNIH PROPISA

Izmenama člana 3 Zakona regulisana je situacija kada poslodavac ne prihvati inicijativu reprezentativnog sindikata (ili udruženja sindikata koje ispunjava uslov reprezentativnosti u skladu sa odredbama čl. 218-220 Zakona) za pristupanje pregovorima za zaključenje kolektivnog ugovora. Takav poslodavac ne može da uredi prava i obaveze iz radnog odnosa pravilnikom o radu. Ova odredba praktično znači da poslodavac ne može da ignoriše inicijativu sindikata, već je dužan da pregovara o zaključenju kolektivnog ugovora, pa ukoliko u roku od 60 dana od otpočinjanja pregovora ne bude postignut sporazum, tek tada je poslodavac ovlašćen da pravilnikom o radu uredi materiju koja bi inače bila

⁴ Predlog Zakona o izmenama i dopunama Zakona o radu, http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/lat/pdf/predlozi_zakona/2344-14Lat.pdf, 01/02/2015.

⁵ Bela knjiga, Predlozi za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji (2014), Savet stranih investitora, Beograd, str. 35-48.

regulisana kolektivnim ugovorom. I tada za poslodavca, kao i za sindikat, stoji zakonska obaveza da nastave pregovore u dobroj veri (umesto ranije zakonske formulacije „u dobroj volji“). Odredbe koje ovlašćuju poslodavca da donese pravilnik o radu u slučajevima kada ne postoji reprezentativni sindikat, kada nijedan učesnik ne pokrene inicijativu za započinjanje pregovora i kada reprezentativni sindikat ne prihvati poziv poslodavca za započinjanje pregovora nisu izmenjene.

Izmenama člana 24 Zakona precizirana je sadržina pravilnika o unutrašnjoj organizaciji i sistematizaciji poslova, tako što je propisano da se ovim pravilnikom utvrđuju organizacioni delovi kod poslodavca, vrsta poslova, vrsta i stepen stručne spreme, odnosno obrazovanja i drugi posebni uslovi za rad na tim poslovima, a može da se utvrdi i broj izvršilaca. Predviđeno je i da za rad na određenim poslovima, izuzetno, mogu da se utvrde najviše dva uzastopna stepena stručne spreme, odnosno obrazovanja. Obaveza donošenja ovog pravilnika predviđena je za poslodavca koji ima više od 10, umesto kao ranije 5, zaposlenih.

Član 30 Zakona sada jasno utvrđuje obavezu poslodavca da preda zaposlenom primerak ugovora o radu, nakon njegovog zaključenja, s tim što poslodavac zadržava dva primerka.

Izmenama člana 33 precizirana je sadržina ugovora o radu, s tim što je novost da ugovor o radu ne mora da sadrži elemente koji su propisani kao njegova obavezna sadržina ukoliko su ti elementi već predviđeni zakonom, kolektivnim ugovorom, pravilnikom o radu ili drugim aktom poslodavca u skladu sa zakonom, u kom slučaju postoji samo obaveza da ugovor o radu upućuje na taj akt. Ovim se donekle pojednostavljuje procedura zaključenja i sadržina ugovora o radu, ali i postupak u slučaju njegovih izmena i dopuna, ukoliko se menjaju samo elementi koji su utvrđeni nekim drugim aktom, što eliminiše potrebu za posebnim izmenama svakog pojedinačnog ugovora o radu koji upućuje na taj drugi akt⁶.

Članom 35 izričito je propisana i obaveza poslodavca da ugovor o radu ili njegovu kopiju drži u svom sedištu, odnosno drugom mestu gde zaposleni radi, što je mera koja bi trebalo da olakša inspekcijski nadzor i kontrolu primene Zakona, odnosno pre svega sprečavanje tzv. rada na crno.

⁶ Bogdanović S., Savićević I. (2014), Stručni komentar Zakona o izmenama i dopunama Zakona o radu, Prikaz ključnih novina u Zakonu, *Pravni instruktor*, br. 72, Beograd.

Noveliranom odredbom člana 36 Zakona predviđena je mogućnost obavljanja probnog rada odjednom za jedan ili više povezanih i srodnih poslova, utvrđenih ugovorom o radu. Probni rad i dalje može da traje najduže šest meseci, ali je izmenama Zakona uvedena obaveza za poslodavca da, ukoliko otkazuje ugovor o radu za vreme trajanja probnog rada, obrazloži otkaz.

Krupnije izmene uvedene su u režim radnog odnosa na određeno vreme (član 37 Zakona). Maksimalno trajanje radnog odnosa na određeno vreme u opštem režimu (za zasnivanje radnog odnosa čije je trajanje unapred određeno objektivnim razlozima koji su određeni rokom ili izvršenjem određenog posla ili nastupanjem određenog događaja) produženo je sa 12 na 24 meseca. Međutim, izuzetno se ugovor o radu na određeno vreme može zaključiti u još nekoliko slučajeva: 1) radi zamene privremeno odsutnog zaposlenog, do njegovog povratka; 2) za rad na projektu čije je vreme unapred određeno, do završetka projekta; 3) sa stranim državljaninom najduže do isteka trajanja njegove dozvole za rad; 4) za rad kod novoosnovanog poslodavca čiji upis u registar kod nadležnog organa u momentu zaključenja ugovora o radu nije stariji od jedne godine, na vreme čije ukupno trajanje nije duže od 36 meseci; 5) sa nezaposlenim kome do ispunjenja jednog od uslova za ostvarivanje prava na starosnu penziju nedostaje do pet godina, najduže do ispunjenja uslova za penzionisanje. Osim toga, po isteku radnog odnosa zasnovanog na određeno vreme po nekom od ovih osnova, poslodavac može ponovo da zasnjuje radni odnos na određeno vreme sa zaposlenim po istom ili nekom drugom osnovu. Propisano je i da ako je ugovor o radu na određeno vreme zaključen suprotno odredbama Zakona ili ako zaposleni ostane da radi kod poslodavca najmanje pet radnih dana po isteku vremena za koje je ugovor zaključen, smatra se da je radni odnos zasnovan na neodređeno vreme⁷.

Upravo je izmena prethodno navedenog člana najavljena kao jedna od najznačajnijih zakonskih novina, koja bi trebalo da pokrene tržište rada omogućavanjem fleksibilnijeg zapošljavanja, davanjem širih mogućnosti poslodavcima da angažuju radnike na određeno vreme i u periodu dužem od do sada predviđenih maksimalnih 12 meseci trajanja takvog radnog odnosa, kao i mogućnošću zasnivanja radnog odnosa na određeno vreme nakon isteka prethodnog ugovora o radu zaključenog na određeno vreme. Ove izmene trebalo bi da omoguće poslodavcima veću slobodu pri odlučivanju za investiranje, odnosno započinjanje novih i širenje postojećih poslovnih aktivnosti, mogućnošću da se radna snaga angažuje bez strogih uslova i obaveza koje proizlaze iz

⁷ Ibid.

zapošljavanja na neodređeno vreme. Sa druge strane, polazi se i od logike da je licima koja traže posao rigidna zakonska regulativa radnog prava često i prepreka za pronalaženje zaposlenja, a da će otvaranje širih mogućnosti zapošljavanja na određeno vreme podstaći novo zapošljavanje.

Fleksibilnost je *ratio* i odredbe noveliranog člana 40 Zakona, koja između ostalog propisuje obavezu poslodavca da razmotri zahtev zaposlenog koji radi nepuno radno vreme za prelazak na puno radno vreme, kao i obrnuto.

Određene izmene unete su i u regulativu radnog odnosa za obavljanje poslova van prostorija poslodavca (član 42 Zakona), što obuhvata rad na daljinu i rad kod kuće. Zakonom su utvrđeni elementi koje, pored opštih, mora da sadrži ugovor o radu za ovakav rad, a propisano je i da osnovna zarada zaposlenog koji radi na daljinu ili kod kuće ne može biti utvrđena u manjem iznosu od osnovne zarade zaposlenog koji radi na istim poslovima u prostorijama poslodavca. Takođe, zaštićeno je i pravo zaposlenog koji radi na daljinu ili kod kuće na odmor u toku dnevnog rada, dnevni, nedeljni i godišnji odmor⁸.

Novina člana 45 Zakona je da ugovor o radu sa kućnim pomoćnim osobljem ne može da se zaključi sa srodnikom do određenog stepena srodstva.

Izmenama člana 50 Zakona data je potpunija definicija radnog vremena, tako što je isto opisano kao vremenski period u kome je zaposleni dužan, odnosno raspoloživ da obavlja poslove prema nalogima poslodavca, na mestu gde se poslovi obavljaju. Poslodavac i zaposleni mogu ugovoriti da zaposleni deo radnog vremena obavlja rad kod kuće, a izričito je propisano i da se vreme koje zaposleni provede „u pripravnosti“ (pripravan da se odazove pozivu poslodavca ukoliko se ukaže potreba) ne računa u radno vreme, izuzev vremena koje zaposleni po pozivu provede obavljajući rad. Vreme pripravnosti i visina naknade za pripravnost uređuju se posebno.

Izmenjena je i regulativa rasporeda radnog vremena (čl. 55-56 Zakona). Propisano je da radna nedelja, po pravilu (dakle ne isključivo, kao do sada) traje pet radnih dana. Radni dan traje, po pravilu, osam časova, s tim što je predviđeno da poslodavac kod koga se rad obavlja u smenama, noću, kao i drugi poslodavac kod koga priroda posla i organizacija rada to zahtevaju može radnu nedelju i raspored radnog vremena urediti i drugačije, uključujući i klizno radno vreme: početak i završetak radnog vremena ne u fiksnom času, već u određenom vremenskom

⁸ Bela knjiga, str. 39.

intervalu. Poslodavac je dužan da obavesti radnike o promeni rasporeda radnog vremena najkasnije pet dana unapred, osim u slučaju nepredviđenih okolnosti, kada se taj rok skraćuje na 48 časova. U svakom slučaju, zaposleni ne može da radi duže od 12 časova dnevno, odnosno 48 časova nedeljno, što uključuje i prekovremeni rad.

Izmenom člana 68 Zakona propisano je da zaposleni stiče pravo na godišnji odmor posle mesec dana od zasnivanja radnog odnosa, umesto tek nakon šest meseci, što je bilo dosadašnje zakonsko rešenje. Takođe, predviđeno je da se zaposlenom pravo na godišnji odmor ne može uskratiti niti zameniti novčanom naknadom, izuzev u slučaju prestanka radnog odnosa.

Izmenjeni član 73 Zakona propisuje da se godišnji odmor može koristiti jednokratno ili u dva ili više delova, umesto dosadašnjeg zakonskog rešenja da se isti može koristiti samo u dva dela. Ako se odmor koristi u delovima, prvi deo se koristi u trajanju od najmanje dve nedelje (umesto kao do sada tri nedelje), dok se ostatak koristi najkasnije do 30. juna sledeće godine.

Noveliranim članom 77 Zakona ukupan broj dana plaćenog odsustva u toku kalendarske godine na koje zaposleni ima pravo u slučaju sklapanja braka, porođaja supruge, teže bolesti člana uže porodice (i u drugim slučajevima utvrđenim opštim aktom i ugovorom o radu) smanjen je sa sedam na pet dana, s tim što se opštim aktom i ugovorom o radu može ugovoriti i duže vreme trajanja plaćenog odsustva.

Odredbe čl. 89-90 Zakona teže pružanju veće zaštite zaposlenoj ženi i zaposlenoj ženi koja doji dete, time što obavezuju poslodavca da obezbedi ovim ženama obavljanje poslova koji nisu štetni za zdravlje žene i njenog deteta, a ako takvih poslova nema, da ih uputi na plaćeno odsustvo. Takođe, zaposlena trudna žena ima pravo na plaćeno odsustvo sa rada u toku dana radi zdravstvenih pregleda u vezi sa trudnoćom, o čemu je dužna da blagovremeno obavesti poslodavca.

Jedna od izmena Zakona o kojoj je najviše diskutovano u periodu koji je prethodio usvajanju Zakona jeste izmena u vezi sa obračunom minulog rada – član 108. Naime, u zaradu zaposlenog ulazi i minuli rad u iznosu od najmanje 0,4% od osnovice zarade po godini radnog staža, ali samo kod poslodavca, njegovog pravnog prethodnika ili povezanog lica, a ne kod bilo kog poslodavca, kakvo je bilo dosadašnje zakonsko rešenje. Ovakvo zakonsko rešenje efektivno umanjuje zaradu mnogim zaposlenima, pre svega onima koji imaju veći broj godina radnog staža, ali su kod trenutnog poslodavca tek nedavno zasnovali radni odnos.

Članom 111 Zakona detaljnije je regulisana minimalna zarada. Minimalna zarada određuje se na osnovu minimalne cene rada (koja se utvrđuje u skladu sa Zakonom), vremena provedenog na radu i poreza i doprinosa koji se plaćaju iz zarade. Razlozi za uvođenje minimalne zarade od strane poslodavca utvrđuju se opštim aktom, odnosno ugovorom o radu. Po isteku šest meseci od donošenja odluke o uvođenju minimalne zarade, poslodavac je dužan da obavesti reprezentativni sindikat o razlozima za nastavak isplate minimalne zarade. Zaposleni ima pravo na propisane dodatke na zaradu i u slučajevima kada mu se isplaćuje minimalna zarada.

Zadržana je odredba (u članu 112 Zakona) da minimalnu cenu rada, ukoliko je ne utvrdi Socijalno-ekonomski savet (sada u roku od 15 dana od početka pregovora), utvrđuje Vlada Republike Srbije, u daljem roku od 15 dana. Umesto za period od šest meseci, minimalna cena rada određuje se za kalendarsku godinu, i to do 15. septembra prethodne godine. Propisani su određeni načelni kriterijumi od kojih se polazi pri utvrđivanju minimalne cene rada: egzistencijalne i socijalne potrebe zaposlenog i njegove porodice, izražene kroz vrednost minimalne potrošačke korpe, kretanje stope zaposlenosti na tržištu rada, stopa rasta bruto društvenog proizvoda, kretanje potrošačkih cena, kretanje produktivnosti i kretanje prosečne zarade u Republici. Minimalna cena rada ne može biti utvrđena u nižem iznosu od iznosa utvrđene minimalne cene rada za prethodnu godinu.

Radi sprečavanja eventualnih zloupotreba, u svim slučajevima kada se zaposlenom isplaćuje naknada zarade (čl. 114-116 Zakona) propisano je da se naknada određuje u odnosu na prosečnu zaradu zaposlenog u prethodnih 12 meseci, umesto kao do sada, u prethodna tri meseca⁹.

Izmenjenim članom 118 Zakona potvrđeno je pravo zaposlenog na naknadu troškova prevoza, odnosno dolaska i odlaska sa rada, ukoliko poslodavac nije obezbedio sopstveni prevoz. Određeno je i da promena mesta prebivališta zaposlenog nakon zaključenja ugovora o radu ne utiče na visinu naknade koju je poslodavac dužan da isplati za prevoz, bez saglasnosti poslodavca.

Članom 119 Zakona otpremnina koju poslodavac isplaćuje zaposlenom pri odlasku u penziju smanjena je sa tri na dve prosečne zarade.

⁹ Popović M. (2015), Stručni komentar Praksa Vrhovnog kasacionog suda u vezi sa radnim odnosima uz osvrt na nova rešenja nakon izmena i dopuna Zakona o radu, *Pravni instruktor*, br. 83, Beograd.

Noveliranim članom 121 Zakona uređen je obračun zarade, odnosno isprava koju poslodavac izdaje zaposlenom pri svakom obračunu zarade. Propisano je da obračun zarade i naknade zarade predstavlja izvršnu ispravu. Sadržaj obračuna zarade bliže uređuje ministar nadležan za rad.¹⁰

U vezi sa potraživanjem neisplaćenih zarada zaposlenih od poslodavca nad kojim je otvoren stečajni postupak, član 124 Zakona upućuje na odredbe Zakona o stečaju. Pravo potraživanja neisplaćenih zarada nema zaposleni kod poslodavca nad kojim je otvoren stečaj, ali je potvrđen plan reorganizacije. Odredbe o Fondu solidarnosti (čl. 127-146 Zakona) ostale su pretežno neizmenjene, s tim što je rok za podnošenje zahteva za ostvarivanje prava Fondu solidarnosti produžen sa 15 na 45 dana.

Izmenama člana 158 Zakona detaljnije nego do sada uređeno je pitanje isplate otpremnine zaposlenom za čijim radom je prestala potreba usled tehnoloških, ekonomskih ili organizacionih promena ili zbog smanjenja obima posla (tzv. tehnološki višak). Ta otpremnina ne može biti niža od zbira trećine zarade zaposlenog za svaku navršenu godinu radnog staža kod poslodavca kod koga ostvaruje pravo na otpremninu (najduže, pošto je izričito propisano i da se opštim aktom ili ugovorom o radu ne može ugovoriti duži period koji se uzima za obračun otpremnine). Dakle, kao i kod obračuna zarade, kao relevantan radni staž za obračun uzima se u obzir samo radni staž kod poslodavca, odnosno njegovog pravnog prethodnika ili povezanih lica. Još jedna odredba koja bi trebalo da spreči eventualne zloupotrebe je i odredba koja propisuje da zaposleni ne može da ostvari pravo na otpremninu za isti period za koji mu je već isplaćena otpremnina kod istog ili drugog poslodavca. Javno je poznato da su se ovakve zloupotrebe događale, i to u javnom sektoru, odnosno onom njegovom delu kod koga su radni odnosi uređeni Zakonom o radu, te se ovim izmenama Zakona žele sprečiti zloupotrebe sa jedne strane, a sa druge strane podstaći zapošljavanje, olakšavanjem otpuštanja zaposlenih u slučaju prestanka potrebe za njihovim radom, odnosno pojeftinjenjem te operacije za poslodavce¹¹.

Odredbe člana 165 Zakona koje se odnose na udaljenje zaposlenog sa rada unekoliko su izmenjene zbog izmenjene koncepcije krivičnog postupka u Srbiji, koji sada započinje aktom javnog tužioca, a ne suda. Udaljenje zbog pokretanja

¹⁰ Pravilnik o sadržaju obračuna zarade, odnosno naknade zarade objavljen je u „Službenom glasniku Republike Srbije“ broj 90/2014 od 27. avgusta 2014. godine.

¹¹ Bogdanović S., Savićević I. (2014), Stručni komentar Zakona o izmenama i dopunama Zakona o radu, Prikaz ključnih novina u Zakonu, *Pravni instruktor*, br. 72, Beograd.

krivičnog postupka zbog krivičnog dela učinjenog na radu ili u vezi sa radom može da traje do pravnosnažnog okončanja krivičnog postupka (član 167 stav 2 Zakona), što je potencijalno period znatne dužine trajanja.

Novim članom 172a Zakona uvedena je mogućnost da, u slučaju potrebe da se određeni posao izvrši bez odlaganja, zaposleni može biti privremeno premešten na druge odgovarajuće poslove na osnovu rešenja poslodavca, bez sprovođenja procedure zaključenja aneksa ugovora o radu. U slučaju premeštaja, zaposleni zadržava pravo na zaradu za posao koji je obavljao pre premeštaja, ukoliko je to povoljnije za njega. Odredbama ovog člana precizirani su i određeni slučajevi kada je moguće izmeniti ugovor o radu bez sprovođenja propisane procedure zaključenja aneksa ugovora o radu: zaključenje aneksa na inicijativu zaposlenog, kod izmena ličnih podataka zaposlenog, podataka o poslodavcu i dr.

U slučaju prestanka radnog odnosa otkazom od strane zaposlenog, članom 178 uvedena je mogućnost da opštim aktom poslodavca ili ugovorom o radu bude ugovoren duži otkazni rok od 15 dana, ali najduže 30 dana.

Novelirani član 179 Zakona propisuje razloge zbog kojih poslodavac može da otkáže zaposlenom ugovor o radu. Odredba o otkazu zbog krivičnog dela učinjenog na radu ili u vezi sa radom precizirana je tako što se sada kao uslov za otkaz zahteva da je zaposleni pravnosnažno osuđen za krivično delo na radu ili u vezi sa radom. Međutim, ponašanje zaposlenog koje predstavlja radnju izvršenja krivičnog dela učinjenog na radu ili u vezi sa radom propisano je i kao povreda radne discipline i osnov za otkaz, nezavisno od pokretanja krivičnog postupka. Osim toga, precizirani su slučajevi otkaza zbog povreda radne obaveze i nepoštovanja radne discipline, čija je detaljnija regulativa ranije bila u potpunosti prepuštena aktima poslodavca ili ugovoru o radu. Naime, povrede radne obaveze definisane su kao: nesavesno i nemarno izvršavanje radnih obaveza; zloupotreba položaja ili prekoračenje ovlašćenja; necelishodno i neodgovorno korišćenje sredstava rada; nekorišćenje ili nenamensko korišćenje sredstava ili opreme za ličnu zaštitu na radu; druge povrede radne obaveze utvrđene opštim aktom, odnosno ugovorom o radu. Nepoštovanje radne discipline od strane zaposlenog definisano je kao: neopravdano odbijanje obavljanja poslova i izvršavanja naloga poslodavca; nedostavljanje potvrde o privremenoj sprečenosti za rad u propisanom roku; zloupotreba prava na odsustvo zbog privremene sprečenosti za rad; dolazak na rad pod dejstvom alkohola ili drugih opojnih sredstava, odnosno upotreba alkohola ili opojnih sredstava u toku radnog vremena, koje ima ili može da ima uticaj na obavljanje posla; ako je zaposleni dao netačne podatke koji su bili odlučujući za zasnivanje radnog odnosa; odbijanje zaposlenog koji radi na

poslovima sa povećanim rizikom, na kojima je kao poseban uslov za rad utvrđena posebna zdravstvena sposobnost, da se podvrgne oceni zdravstvene sposobnosti; drugi slučajevi nepoštovanja radne discipline propisani aktom poslodavca, odnosno ako je ponašanje zaposlenog takvo da ne može da nastavi rad kod poslodavca.

Može se zaključiti da je novelirani član 179 donekle izvršio preciziranje povreda radne obaveze, odnosno radne discipline, dok je njihovo eventualno bliže uređenje i dalje prepušteno nižim aktima (opštem aktu poslodavca i/ili ugovoru o radu), što se pokazuje nužnim, usled specifičnosti različitih radnih okruženja i radnih mesta, te nije ni moguće sve slučajeve predvideti i enumerativno regulisati direktno Zakonom.

Novi član Zakona, član 179a, stavlja poslodavcu na raspolaganje određene disciplinske mere prema zaposlenom koje su blaže od otkaza ugovora o radu, a mogu se izreći zbog povreda radne obaveze ili radne discipline. Te mere su: privremeno udaljenje sa rada bez naknade zarade, u trajanju od jednog do petnaest radnih dana; novčana kazna u visini do 20% osnovne zarade zaposlenog za mesec u kome je kazna izrečena, u trajanju do tri meseca; opomena sa najavom otkaza u kojoj se navodi da će, u slučaju da zaposleni ponovi istu povredu radne obaveze ili radne discipline, zaposlenom otkazati ugovor o radu bez novog upozorenja.

Izmenom člana 180 Zakona, rok za izjašnjenje zaposlenog povodom obaveštenja poslodavca o postojanju razloga za otkaz ugovora o radu (koje je poslodavac dužan da pre otkaza dostavi zaposlenom) produžen je sa najmanje pet na najmanje osam radnih dana.

Član 180a Zakona propisuje da ukoliko je poslodavac već dao pisano obaveštenje o nedostacima u njegovom radu zaposlenom koji ne ostvaruje rezultate rada ili nema potrebna znanja i sposobnosti za obavljanje poslova na kojima radi, i u tom obaveštenju mu dao uputstva i primeren rok za poboljšanje rada, a zaposleni u tom roku ne poboljša svoj rad, poslodavac mu može otkazati ugovor o radu ili izreći neku od drugih mera iz člana 179a Zakona.

Izmenjenim članom 182 Zakona propisano je da poslodavac ne može da zaposli drugo lice na poslovima na kojima je radio zaposleni kome je ugovor o radu otkazan jer je za njegovim radom prestala potreba („tehnološki višak“) u roku od tri meseca, umesto dosadašnjih šest meseci.

Izmenama člana 184 Zakona produženi su rokovi u kojima poslodavac može zaposlenom otkazati ugovor o radu, i to subjektivni rok sa tri meseca na šest meseci od saznanja za činjenice koje su osnov za davanje otkaza, a objektivni rok sa šest meseci na godinu dana od nastupanja tih činjenica.

Član 188 Zakona predviđa izmenjenu formulaciju posebne zaštite od otkaza koju uživa predstavnik zaposlenih, odnosno član sindikata. Poslodavac ne može zaposlenog koji je predstavnik zaposlenih, član sindikata ili učesnik u sindikalnim aktivnostima da stavi u nepovoljniji položaj ili da mu otkáže ugovor o radu zbog tog statusa ili aktivnosti. U slučaju spora, teret dokazivanja da otkaz ili stavljanje u nepovoljan položaj nije posledica statusa ili aktivnosti zaposlenog prebačen je na poslodavca.

Izmenama člana 189 Zakona skraćen je otkazni rok za zaposlenog kome je ugovor o radu otkazan jer ne ostvaruje potrebne rezultate rada, odnosno nema potrebna znanja i sposobnosti. Otkazni rok utvrđuje se opštim aktom ili ugovorom o radu, u zavisnosti je od dužine staža osiguranja i ne može biti kraći od osam, niti duži od trideset dana. Ranijim rešenjem ovaj rok je bio utvrđen na jedan do tri meseca, u zavisnosti od dužine staža osiguranja.

Član 191 Zakona dobio je novi naziv: „Pravne posledice nezakonitog prestanka radnog odnosa“. U slučaju da sud utvrdi da je zaposlenom radni odnos prestao bez pravnog osnova, zaposleni ima pravo da bude vraćen na rad (ukoliko to želi), pravo na naknadu štete i uplatu pripadajućih doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za period u kome nije radio. Precizirano je da se naknada štete na koju zaposleni ima pravo utvrđuje u visini izgubljene zarade, ali u koju ne ulazi naknada za ishranu tokom rada, regres za korišćenje godišnjeg odmora, bonusi, nagrade i druga primanja po osnovu doprinosa poslovnom uspehu poslodavca. Na ovaj iznos obračunavaju se i porez i doprinosi za obavezno socijalno osiguranje koji se imaju uplatiti. Kao reakcija na česte slučajeve iz sudske prakse da se odluke poslodavaca o otkazu ugovora o radu poništavaju samo zbog određenih proceduralnih nepravilnosti, uvedena je odredba kojom je propisano da ako sud u postupku utvrdi da je postojao osnov za otkaz ugovora o radu, ali da je poslodavac postupio suprotno zakonskim odredbama o postupku za prestanak radnog odnosa, sud će odbiti zahtev zaposlenog za vraćanje na rad, a dosudiće mu naknadu štete u iznosu do šest zarada, pri čemu se pod zaradom podrazumeva zarada koju je ostvario u mesecu koji prethodi mesecu u kome mu je prestao radni odnos.

Izmenom člana 195 Zakona rok za pokretanje sudskog postupka zbog povrede prava zaposlenog skraćen je sa 90 na 60 dana od saznanja za povredu prava, odnosno dostavljanja rešenja.

U delu Zakona koji reguliše organizacije zaposlenih, članom 210 obaveza poslodavca da sindikatu obezbedi tehničko-prostorne uslove za rad uslovljena je „prostornim i finansijskim mogućnostima“ poslodavca¹².

Izmenom člana 211 Zakona dosadašnje bezuslovno pravo predstavnika sindikata na plaćeno odsustvo radi obavljanja sindikalne funkcije pretvoreno je u uslovno, jer je propisano da se takvo pravo može ugovoriti kolektivnim ugovorom ili sporazumom poslodavca i sindikata zaposlenih kod poslodavca, srazmerno broju članova sindikata. Isključena je mogućnost da se ugovori da sindikalni predstavnik bude u potpunosti oslobođen obaveze obavljanja poslova za koje je zaključio ugovor o radu.

Novi član 256a Zakona predviđa mogućnost da poslodavac ili udruženje poslodavaca, koje nije potpisnik određenog kolektivnog ugovora, naknadno pristupi tom kolektivnom ugovoru. Izmenama člana 257 Zakona dosadašnje ovlašćenje nadležnog ministra da može odlučiti da se kolektivni ugovor ili pojedine njegove odredbe primenjuju na poslodavce koji nisu članovi udruženja poslodavaca koje je potpisnik kolektivnog ugovora, preneto je na Vladu Republike Srbije. Jedan od uslova je da taj kolektivni ugovor obavezuje poslodavce koji zapošljavaju više od 50% (umesto dosadašnjih 30%) zaposlenih u određenoj grani, grupi, podgrupi ili delatnosti. Vlada ovakvu odluku može doneti na zahtev jednog od učesnika u zaključivanju kolektivnog ugovora, na obrazloženi predlog ministarstva koje je nadležno za delatnost u kojoj je kolektivni ugovor zaključen, po pribavljenom mišljenju Socijalno-ekonomskog saveta. Isto tako, Vlada može odlučiti da se pojedini poslodavac ili udruženje poslodavaca izuzme od primene kolektivnog ugovora u delu koji se odnosi na zarade, ukoliko taj poslodavac ili udruženje poslodavaca zbog finansijsko-poslovnih rezultata nisu u mogućnosti da ispunjavaju obaveze predviđene tim kolektivnim ugovorom (član 258 Zakona).

Članom 268a Zakona, koji je dodat poslednjim izmenama i dopunama, detaljnije su uređena ovlašćenja inspektora u postupku inspekcijiskog nadzora, u težnji da se ovaj nadzor učini efikasnijim, kao i obaveze poslodavaca da obezbede inspektorima uslove za nesmetano vršenje inspekcijiskog nadzora.

¹² Bela knjiga, str. 40-41.

U skladu sa izmenama Zakona, izmenjene su i njegove kaznene odredbe, pri čemu su i novčane kazne koje se mogu izreći poslodavcima za prekršaje uvećane.

DONOŠENJE NOVOG ZAKONA O ZAPOŠLJAVANJU STRANACA

U okviru ove reforme, donet je i novi Zakon o zapošljavanju stranaca¹³, kojim je zamenjen ranije važeći Zakon o uslovima za zasnivanje radnog odnosa sa stranim državljanima („Sl. list SFRJ“, br. 11/1978... „Sl. glasnik RS“, br. 101/2005 – dr. zakon). Kao razlozi za donošenje novog zakona u ovoj oblasti mogli bi se navesti sledeći: potreba usaglašavanja regulative sa drugim propisima u oblasti rada, zapošljavanja, socijalnog osiguranja i dr.; obaveze u procesu pristupanja Evropskoj uniji, pa i one već preuzete Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju; obaveze u postupku pristupanja Svetskoj trgovinskoj organizaciji; stvaranje poslovnog ambijenta povoljnijeg za strana ulaganja; prevaziđenost ranijeg zakona koji potiče iz jednog sasvim drugačijeg ekonomskog i političkog perioda¹⁴.

Zakon o zapošljavanju stranaca u članu 4 proklamuje jednak položaj, odnosno jednaka prava i obaveze stranaca u pogledu rada, zapošljavanja i samozapošljavanja, kao i u slučaju nezaposlenosti sa državljanima Republike Srbije, ako su ispunjeni zakonski uslovi¹⁵.

Posebni uslovi propisani su za zapošljavanje stranaca – državljana Evropske unije, ali je primena ovih zakonskih odredaba (čl. 5-8) odložena do dana pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji.

Stranac se u Republici Srbiji može zaposliti pod uslovom da poseduje odobrenje za privremeni boravak, bez obzira na njegovo vremensko trajanje, ili za stalno nastanjenje, kao i dozvolu za rad.

Predviđeno je postojanje dve vrste dozvola za rad: lične radne dozvole i radne dozvole. Lična radna dozvola omogućava strancu koji je dobije slobodno zapošljavanje, samozapopšljavanje i ostvarivanje prava za slučaj nezaposlenosti, dok radna dozvola omogućava strancu koji je dobije samo obavljanje poslova za koje je izdata radna dozvola.

¹³ Zakon o zapošljavanju stranaca, „Službenom glasniku Republike Srbije“ broj 128/2014.

¹⁴ Miletić S. (2014), Stručni komentar Zakona o zapošljavanju stranaca, Prava i obaveze stranaca i domaćih državljana izjednačeni su u pogledu rada, zapošljavanja i samozapošljavanja, *Pravni instruktor*, br. 81, Beograd.

¹⁵ Bela knjiga, str. 41-42.

U postupku izdavanja, produženja, poništavanja i prestanka važenja dozvola za rad odlučuje se po pravilima upravnog postupka, s tim što je prvostepeni organ mesno nadležna organizaciona jedinica organizacije nadležne za poslove zapošljavanja (Nacionalne službe za zapošljavanje), a drugostepeni organ je ministar nadležan za poslove zapošljavanja. Izričito je propisana i mogućnost vođenja upravnog spora protiv konačnog upravnog akta ministra.

POČETAK PRIMENE PRELAZNOG REŽIMA OSTVARIVANJA PRAVA NA STAROSNU PENZIJU

Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju („Službeni glasnik Republike Srbije“ broj 75/2014 od 21. jula 2014. godine) izvršeno je izjednačavanje uslova za sticanje prava na starosnu penziju muškaraca i žena: sa 65 godina starosti i najmanje 15 godina staža osiguranja. Međutim, ustanovljen je prelazni režim po kome će se u narednim godinama vršiti pooštavanje uslova za penzionisanje žena sve do potpunog izjednačenja sa navedenim uslovima 2032. godine, pa je tako za 2015. godinu predviđeno da žena stiče pravo na starosnu penziju sa 60 godina i šest meseci života.

Isto tako, uslovi za prevremenu starosnu penziju utvrđeni su na najmanje 40 godina staža osiguranja i najmanje 60 godina života, a prelazni režim je ustanovljen za naredne godine, sve do 2024. godine. U 2015. godini, pravo na prevremenu starosnu penziju ostvaruju muškarac sa 40 godina staža osiguranja i najmanje 55 godina života, odnosno žena sa 36 godina i četiri meseca staža osiguranja i najmanje 54 godine i četiri meseca života. U slučaju ranijeg odlaska u prevremenu starosnu penziju, propisano je umanjeње iznosa penzije za 0,34% za svaki mesec koji se korisnik prava penzionise pre navršenih 65 godina života, najviše do 20,4%.

Pooštreni su i uslovi za ostvarivanje prava na računanje radnog staža sa uvećanim trajanjem i penzionisanje takvih lica – pripadnika Vojske, policije i bezbednosnih službi.

ZAKLJUČAK

Poslednje zakonske izmene, kao i druge najavljene i planirane zakonske izmene odražavaju realnost države pogođene prvenstveno domaćom ekonomskom krizom koja je odavno poprimila razmere hronične, ali i krizom koja je pogodila

ceo svet i što je najvažnije, najbliže okruženje i najvažnije ekonomske partnere Republike Srbije: države regiona, države članice Evropske unije i Rusku Federaciju. Na mere poput produženja radnog veka i napuštanja nekih tekovina „države blagostanja“ prinuđene su i mnogo ekonomski jače i stabilnije države. Nesumnjivo, država je njihovim sprovođenjem izašla u susret zahtevima spolja, što međunarodnih organizacija, što velikih i potencijalnih investitora. Čini se da poslednjim merama Republika Srbija napušta koncept socijalne države, koji je u većini aspekata i postojao samo na papiru, te se teži prilagoditi novonastalim sve težim ekonomskim okolnostima i povećati sopstvenu konkurentnost u očajničkoj težnji za privlačenjem stranih investicija, koje i dalje predstavljaju „transfuziju“ kojom se, koliko-toliko, održava privreda sa duboko ukorenjenim strukturalnim deficitima.

O efektima reformi učinjenih 2014. godine moći će se sa više osnova govoriti tek pošto budu poznati njihovi prvi rezultati. Međutim, izmene radnopravnog zakonodavstva samo su jedan od nekoliko „frontova“ reformi, te je vrlo realno očekivati da same neće imati značajniji domašaj ukoliko ne budu praćene reformama u drugim oblastima: javnog sektora, suzbijanja „sive ekonomije“, prilagođavanja sektora obrazovanja potrebama tržišta rada, poboljšanja naplate poreza i poboljšanja naplate potraživanja uopšte, među privrednim subjektima i građanstvom. Reakcije socijalnih partnera domaćeg zakonodavca, pre svih sindikata, ne ulivaju nadu da će novi propisi imati široku podršku u primeni. Osim toga, mogu se očekivati protesti zaposlenih i lica koja se u dolazećem periodu mogu suočiti sa gubitkom radnih mesta.

Osim toga, u okviru sveukupne (i sada već konstantne) reforme pravosuđa, potrebno je posvetiti posebnu pažnju skraćanju trajanja radnih sporova, čime bi se doprinelo pravnoj sigurnosti kako poslodavaca, tako i zaposlenih, pri čemu se neka od usvojenih zakonskih rešenja čine kao korak u pravom smeru, poput odredbe o slučaju kada se ustanovi da je ugovor o radu otkazan opravdano, ali uz proceduralne nepravilnosti.

LITERATURA

1. Bela knjiga, Predlozi za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji (2014), Savet stranih investitora, Beograd.
2. Bogdanović S., Savićević I. (2014), Stručni komentar Zakona o izmenama i dopunama Zakona o radu, Prikaz ključnih novina u Zakonu, *Pravni instruktor*, br. 72, Beograd.

3. Drašković B. (2014), Uticaj negativnih ekonomskih tokova na pogoršanje položaja radničke klase i uloga sindikata, u: *Sindikati i civilno društvo*, Zbornik radova sa naučnog skupa "Sindikati i nevladine organizacije, saveznici ili ravnodušni jedni prema drugima", Beograd, (Edicija SINDIK). Beograd, Dan Graf, Centar za razvoj sindikalizma, str. 143-160.
4. Đurić, Đ. M., Vasiljević, M. (2012), „Harmonization of legislation with the EU standards”, u: *Managing Structural Changes Trends and Requirements*, Faculty of Economics of the University of Coimbra, Coimbra, str. 61-93.
5. Zakon o zapošljavanju stranaca, „Službenom glasniku Republike Srbije“ broj 128/2014.
6. Zakon o izmenama i dopunama Zakona o radu, „Službeni glasnik RS“ br. 75/2014.
7. Ivanović, V., Đurić, Đ. M., Nikolić, G. (2014), „The Genesis, Some Evidence and Political Economy Context of the Privatization Process in Serbia“, “ *Actual Problems of Economics*, ed. Mykola Yermoshenko, National Academy of Management, str. 59-68.
8. Lubarda B. A. (2014), *Uvod u radno pravo, sa elementima socijalnog prava*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, II izdanje.
9. Lubarda B. A. (2013), *Radno pravo – Rasprava o dostojanstvu na radu i socijalnom dijalogu*, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, II izdanje.
10. Lubarda B. A. (2004), *Evropsko radno pravo*, CID, Podgorica.
11. Miletić S. (2014), Stručni komentar Zakona o zapošljavanju stranaca, Prava i obaveze stranaca i domaćih državljana izjednačeni su u pogledu rada, zapošljavanja i samozapošljavanja, *Pravni instruktor*, br. 81, Beograd.
12. Popović M. (2015), Stručni komentar Praksa Vrhovnog kasacionog suda u vezi sa radnim odnosima uz osvrt na nova rešenja nakon izmena i dopuna Zakona o radu, *Pravni instruktor*, br. 83, Beograd.
13. Pravilnik o sadržaju obračuna zarade, odnosno naknade zarade (2014), „Službeni glasnik Republike Srbije“ br. 90/2014.

SUMMARY

REFORM OF LABOR REGULATIONS IN REPUBLIC OF SERBIA

Recent changes introduced in labor law in the Republic of Serbia represent a comprehensive reform in this area. On the one hand, these changes largely accepted the demands of foreign investors, encouraging new investment in the Serbian economy. On the other hand, there a further step has been made in the process of harmonization of national legislation with EU legislation. This reform, as well as the previous, undoubtedly reflects the interests of the key factors of stability of today's Serbian economy. Certain changes represent progress for the position of employees in Serbia. However, trade unions largely criticized the new regulations. Employees have rightfully fear of losing jobs as a result of adjustment to new economic circumstances and bad previous employment policy. A separate issue is the regulation of employment of foreigners, which is one of the important segments of harmonization with EU regulations. The aim of this paper is to present new regulations in the labor legislation of the Republic of Serbia and to critically examine their potential advantages and disadvantages. Results of the analysis should serve as a guideline to the legislator in further reforms and to familiarize the general public with the labor legislation in force.

Key words: Republic of Serbia, labor regulations, law reform, EU integrations.

POGLAVLJE 6

BIVARIJANTNA ANALIZA KAUZALITETA OUTPUTA I NEZAPOSLENOSTI U SRPSKOJ PRIVREDI

Saša Obradović¹

Apstrakt

U radu se ispituje veza između nezaposlenosti i BDP, odnosno traži se odgovor kako promene u jednoj varijabli utiču na drugu. Ispitivanje je vršeno na bazi kvartalnog uzorka kretanja varijabli u toku vremena. U osnovi, svaka promena koja ima odraza na makroekonomske varijable od strane kreatora ekonomske politike ima za krajnji cilj, stvaranje efikasne i efektivne tržišne ekonomije. Krajnji cilj ovih promena jeste podizanje performansi rasta i fleksibilnosti i efikasnosti na tržištu rada, što smanjuje nezaposlenost. Visoka nezaposlenost prisutna je kao hroničan problem sa kojim se suočava ekonomija Srbije. Ima poražavajući efekat ne samo u smislu odricanja od potencijalnog outputa, već i u smislu različitih negativnih pratećih fenomena. Na bazi rezultata testiranja, održivo uvećanje BDP je ključno za smanjenje nezaposlenosti. U radu je primenjena metodologija Todo-Yamamoto modela u cilju analize kauzaliteta outputa i nezaposlenosti.

Ključne reči: *Nezaposlenost, BDP, razvoj, Todo-Yamamoto model, Test kauzalnosti.*

UVOD

Od početka procesa pristupanja Srbije u EU prisutne su transformacije privrede i suočavanje sa velikim strukturnim promenama. Pri tome je direktan uticaj na output i nezaposlenost. Glavni zahtev i cilj politike restrukturiranja je u krajnjoj liniji, podizanje ekonomske efikasnosti. Ovaj tip promena ima velike konsekvence na relacije odnosa između outputa i nezaposlenosti, s obzirom na ispoljavanje strukturne neusklađenosti unutar nacionalne privrede i činjenicu da se kao zemlja

¹ Prof. dr Saša Obradović, vanredni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: sobradovic@kg.ac.rs

u prethodnoj deceniji, Srbija stalno suočavala sa velikim brojem nezaposlenih radnika.

Cilj ovog rada je ispitati i utvrditi da li postoji kauzalitet i kakav je pravac veze između dve ključne makroekonomske varijable u srpskoj privredi. Glavna hipoteza jeste da li rast BDP uopšte, ima uticaja na smanjenje nezaposlenosti ili takvog uticaja nema, s obzirom na relativno visoke stope nezaposlenosti u posmatranom periodu i pored ostvarenog ekonomskog rasta. Na drugoj strani prisutna je i hipoteza suprotnog karaktera, odnosno da li kretanja u nezaposlenosti kao varijabli utiču na ekonomski rast u posmatranom modelu na datom uzorku. Veza između posmatranih varijabli na bazi primenjenog ekonometrijskog postupka može biti unidirekciona, bidirekciona ili takve veze nema.

Nezaposlenost se naročito pri strukturnim promenama javlja kao rezultat realokacije. Realokacija kao takva može biti efikasna i tada vodi ka uvećanju outputa i takav vid kreiranja nezaposlenosti u krajnjoj liniji dovodi do uvećanja outputa, ali može biti i neefikasna kada se vrši transfer radne snage ka neproductivnoj upotrebi (npr. kreiranje nezaposlenosti u javnom sektoru koje ne potpomaže uvećanju outputa, već ima efekat na uvećanje birokratije). Jedan od najvećih problema sa kojima se suočava srpska ekonomija u sadašnjem trenutku jeste usporeno smanjenje visoke nezaposlenosti i prisustvo visokog udela dugoročno nezaposlenih lica u održavanju tih stopa. Rešenje ovako složenog problema nisu uspele da nađu ni mnoge članice EU koje su na mnogo višem stupnju razvoja u odnosu na ekonomiju Srbije. To samo po sebi nije ograničenje za implementaciju različitih politika, kojima bi se stanje poboljšalo za zemlju u celini. U radu se daje prikaz osnovnih podataka i analiza vezanih za output i nezaposlenost, a u posebnom delu zaključka, i prikaz kauzaliteta između posmatranih varijabli.

PREGLED DOSADAŠNJIH ISTRAŽIVANJA

Kakav je trend nezaposlenosti u srpskoj privredi? Očigledno je na bazi pregleda u datoj tabeli da postoji opšti porast u stopi nezaposlenosti i da takav razvoj događaja ima permanentnost u trajanju. Posmatrano po godinama, ova stopa je usled dejstva recesionih kretanja u svetskoj privredi, na malu i otvorenu ekonomiju kao što je Srbija, oštro rasla. Takav slučaj je bio prisutan i u ostalim zemljama, jer je područje Zapadnog Balkana, istorijski posmatrano, od perifernog ekonomskog značaja za EU kao celinu. Niska stopa nezaposlenosti u procesu pristupanja EU može biti ostvarena kroz uticaj aktivne politike na tržištu rada

povećanim prilivom stranih direktnih investicija, ubrzanim rastom privatnog sektora, korišćenjem geografske prednosti položaja zemlje i stvaranjem projekata, s tim u vezi.

Na drugoj strani parametri vezani za ekonomski rast su ključne makroekonomske varijable koje su uvek u fokusu pažnje javnosti. Uz stopu inflacije, devizni kurs i stopu nezaposlenosti kreira se opšta slika razvoja i pregleda ekonomije. Za merenje ekonomskog rasta obično se upotrebljavaju podaci za bruto domaći proizvod, s obzirom da se tako kvantifikuje ukupan prihod ekonomije kao celine. Razlike u stopama rasta BDP služe kao aproksimacija razlika u životnom standardu posmatrane ekonomije. U ovom delu rada je dat prikaz pregleda istraživanja date teme na bazi postojeće literature i ekonometrijska metodologija uz podatke, izveštaj i empirijske rezultate. U poslednjem delu rada data su zaključna razmatranja.

Tabela 1. Republika Srbija - Stopa nezaposlenosti, %

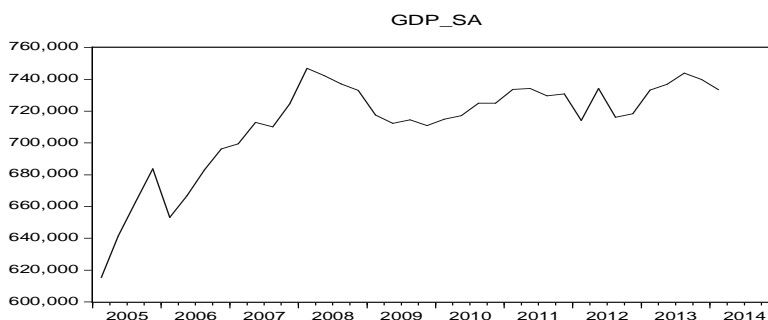
Godina	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Stopa nezaposlenosti, %	18.5	20.8	20.9	18.1	13.6	16.1	19.2	23.0	23.9	22.1

Izvor: Republički zavod za statistiku

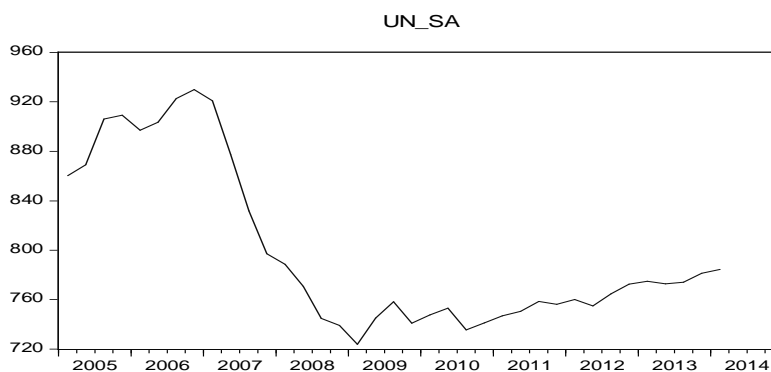
Osnov za analizu nezaposlenosti i rasta u Srbiji jesu rezultati iz ranijih istraživanja, jer oni kao takvi dozvoljavaju simulaciju i izvođenje empirijskog modela i time indirektnu kvantifikaciju uticaja ekonomskih i pre svega, strukturnih reformi na ekonomski rast. Veza između realnog BDP rasta i nezaposlenosti je veoma važna za kreatora ekonomske politike, jer se na taj način može obezbediti održivi porast životnog standarda, kroz odgovarajuće mere i rešenja. U radu su korišćeni kvartalni podaci za BDP i nezaposlenost za period od početka 2005. do kraja 2014. godine. Prvo je izvršeno uklanjanje sezonskih i kalendarskih oscilacija iz odgovarajućih vremenskih serija primenom metoda X-12-ARIMA. Algoritam kojim su sezonski i kalendarski prilagođeni ekonomski podaci u vidu vremenskih serija, preduslov je za njihovu kvalitetnu analizu i ekonometrijsku simulaciju. Potom je izvršeno utvrđivanje regresijskog modela sa ARIMA odstupanjima u cilju prepoznavanja ekstremnih oscilacijskih vrednosti i potom prilagođavanje serija za odgovarajuće učinke. Na bazi programske iteracije dobija se pouzdana procena i identifikacija kretanja odgovarajućih varijabli uz zamenu ekstremnih vrednosti. Na slikama 1 i 2 (x osa - godine i y osa – odgovarajuće parametarske vrednosti) jasno se vidi kretanje sezonski prilagođenih vremenskih serija podataka, kojima se

ukazuje da su više vrednosti ekonomskog rasta povezane sa nižom nezaposlenošću. Očigledno je da se tokom perioda uvećanja veličine BDP, nezaposlenost dramatično snižava u srpskoj privredi.

Grafikon 1. Bruto domaći proizvod



Grafikon 2. Nezaposlenost



Slični rezultati potvrđeni su i kod drugih autora. Tako na primer, po jednom od istraživanja, nagib po osnovu nezaposlenosti je oko 0,5, dok je potencijalni BDP oko 5.7%, pri čemu su varijable u negativnoj korelacionoj vezi, kao što je i predviđeno baznim teorijskim postavkama. Ove vrednosti su značajne u postizanju optimalne relacije između nezaposlenosti i realnog BDP rasta (Dumitrescu et al., 2009). Različiti faktori utiču na BDP i nezaposlenost. Istorijski posmatrano 1% pada BDP je povezan sa nešto manje od 2% porasta u stopi nezaposlenosti. Ova relacija definisana je teorijskim okvirom Okunovog zakona. Tokom poslednje recesije, utvrđeni pad BDP korespondira, čak i višem porastu stope nezaposlenosti nego, što bi po osnovu prethodne zakonitosti bilo predviđeno (Sánchez and Liborio, 2012). U ovoj analizi utvrđene su promene u

vezama između BDP rasta, promena u stopi nezaposlenosti, kao i promena ove stope u odnosu na druge parametre, pre svega, ratio zaposlenosti i stanovništva. Promene su takvog tipa da dovode u sumnju, mogućnost tačnog predviđanja promena u nezaposlenosti na osnovu promena u BDP. Rezultati dobijeni istraživanjem rumunske ekonomije za period od 2000. do 2006. godine, potvrđuju validnost teorijskog postulata (Okunovog zakona) u manjoj meri (Savulea, 2008). Ova situacija objašnjava se činjenicom da se stopa rasta BDP može samo parcijalno objasniti evolucijom stope nezaposlenosti, jer koeficijent korelacije ima prilično malu vrednost, što protežira zaključak u pravcu drugih faktora koji deluju na stopu nezaposlenosti. Nezaposlenost, nivo zarada i troškovi rada ne utiču samo na ekonomiju posmatrane zemlje, već i na život svakog radno aktivnog pojedinca. U jednom od istraživanja praćeno je kretanje BDP i stope nezaposlenosti u pojedinim evropskim zemljama od 2005. do 2011. godine (Cornelia, 2013). U posmatranom uzorku od 17 zemalja primećen je porast stope nezaposlenosti na kraju u odnosu na početni period posmatranja. Obračunavanjem koeficijenta korelacije između BDP i stope nezaposlenosti ukazano je da korelacija postoji, ali da ona nije jaka. Iz toga sledi zaključak da postoje mnogi drugi faktori koji više utiču na BDP (npr. tehnološki razvoj, pravna i institucionalna regulativa, oporezivanje, stanja na sektorskim tržištima od značaja, itd.).

Da li će određeni indikator biti korišćen ili ne, značajno zavisi od odgovora na pitanje da li je isti međunarodno uporediv. Niko sa sigurnošću ne može tvrditi da je određeni parametar u nekoj zemlji bolji u poređenju sa ostalima, ukoliko nisu uspostavljeni jasni kriteriji i evidenciona baza za mere ekonomske politike. Vrednost posmatranih indikatora naročito je delikatna i predstavlja osetljivo pitanje unutar EU, jer se eksplicitno teži ujednačavanju razlika koje postoje u nivoima blagostanja. Zbog toga se uticaj jednog od najprepoznatljivijih indikatora (stope nezaposlenosti) proučava ekstenzivno u nizu studija i istraživačkih radova (Vatter, 2012). Po pitanju jačine i trajnosti uticaja nezaposlenosti na individualnom nivou ne postoje kontroverze (Clark and Oswald, 1994). Nezaposlenost je bila predmet istraživanja za 12 evropskih zemalja za period od 1975. do 1992. godine, pri čemu je njena važnost manja u poredjenju sa BDP u pogledu regionalnih varijacija (DiTella et al. 2003). Studija bazirana na panelnoj regresiji sa instrumentalnim varijablama sugerise kompletiranu tranziciju tržišta rada, što drugim rečima znači da nezaposlenost reaguje na promene outputa, a ne na promene institucionalnog okruženja sa ciljem stimulacije zaposlenosti. Koeficijenti regresije ukazuju na visok porast stopa produktivnosti, tako da rigidnosti tržišta rada ne igraju značajnu ulogu u objašnjenju visokih stopa nezaposlenosti. BDP rast je dominantno ostvaren kroz porast produktivnosti, dok komponente agregatne

tražnje bazirane na zaposlenosti imaju malu snagu da bi redukovale znatno visoku nezaposlenost (Gabrisch and Buscher, 2005).

Kreishan (2011) istražuje relaciju između nezaposlenosti i ekonomskog rasta u Jordanu kroz implementaciju Okunovog zakona. U analizi upotrebljava godišnje podatke za period 1970-2008. Empirijski rezultati ukazuju da na primeru Jordana ne može biti potvrđena ova teorijska zakonitost. Nedostatak ekonomskog rasta ne objašnjava problem nezaposlenosti u ovoj zemlji. Arshad (2010) upotrebljava tehnike Hodrick-Prescott filtera (HP) za kratkoročnu analizu prisustva Okunove relacije na primeru Švedske ekonomije, dok je model kointegracije korišćen da se testira i dokaže prisustvo veze između nezaposlenosti i BDP u kratkom i dugom roku. U studiji Moosa (2008) prikazuje se neprimenljivost ovih relacija na primeru arapskih zemalja (Alžir, Egipat, Maroko i Tunis), jer se stopa nezaposlenosti ne smanjuje u slučaju visokog ekonomskog rasta. Driouche (2013) potvrđuje prethodne rezultate koristeći ARDL pristup da testira relaciju između nezaposlenosti i rasta u Alžiru. Po dobijenim rezultatima nema prisustva dugoročnog ekvilibrijuma u pravcu potvrde veze nezaposlenosti i ekonomskog rasta. Javed (2005) upotrebljava vremenske serije godišnjih podataka za period od 1981-2005 za Pakistan, kako bi istražio vezu između ove dve varijable. Upotrebom Engle-Granger tehnike kointegracije i mehanizma korekcije greške (ECM) istraživano je kratkoročno prilagođavanje BDP rasta u odnosu na dugoročnu vrednost. Rezultati pokazuju negativnu povezanost između BDP rasta i stope nezaposlenosti, pri čemu u dugom roku obe varijable imaju uzajamnu kauzalnost. U istraživanju Ting and Loi (2011) ispituje se prisustvo Okunove relacije na primeru ekonomije Malezije. Povezanost je merena korišćenjem gep modela sa HP filterom, sa daljim ARDL pristupom kako bi se utvrdila kointegracija između varijabli i njihov kauzalitet. Upotrebljeni su godišnji podaci od 1980. do 2011. godine za ove varijable. ARDL metodom utvrđeni su konzistentni i čvrsti rezultati za dugoročne i kratkoročne relacije između realnog BDP rasta i nezaposlenosti. Ovom metodom ne zahteva se predtestiranje varijabli, tako da se mogu utvrditi tačni rezultati bez obzira na red integracije. ARDL se pokazao kao koristan, jer omogućava opis prisutnosti ravnotežnih relacija uz uključenje oba tipa ročne dinamike varijabli u modelu.

Kauzalna relacija ispitivana je kroz proveru važnosti Okunovog zakona za period od 1980. do 2011. godine, gde je za ekonomiju Jordana utvrđeno da sa svakim porastom BDP za 1% dolazi do pada stope nezaposlenosti za svega 0.007%. To ukazuje na slabu povezanost uticaja stope rasta na stopu nezaposlenosti, u kratkom i dugom roku (Alamro and Al-dalaien, 2014). Efekat rasta na stopu nezaposlenosti ispitivan je na primeru Pakistana, korišćenjem godišnjih podataka

za period 1960-2005. Porast stope od 1% iznad nivoa od 5.99 %, redukuje nezaposlenost za 0.63%. Za redukovanje nezaposlenosti za 1%, 2% i 3%, stopa rasta realnog BDP mora biti 7.25%, 8.84% i 10.43% (Khan et al., 2008). U jednom od istraživanja ukazuje se da se stopa nezaposlenosti može predvideti visokom preciznošću korišćenjem realnog BDP per capita umesto ukupnog BDP na primeru visokorazvijenih zemalja. Dinamika nezaposlenosti može se pouzdano pratiti demonstracijom teorijske zakonitosti, pri čemu se trenutno visoka nezaposlenost ne može redukovati bez uvećanja ekonomskog rasta daleko iznad prosečnih 2 % (Kitov, 2011).

METODOLOGIJA I REZULTATI

Vremenski period u okviru kojeg se posmatraju varijable od značaja obuhvata raspon od prvog kvartala 2005. godine zaključno sa četvrtim kvartalom 2014. godine (2005Q1-2014Q4). Podaci o varijablama su raspoloživi na veb-sajtovima Narodne banke Srbije (NBS) i Republičkog zavoda za statistiku (RZS). Za potrebe istraživanja korišćen je softver "Eviews 8.0". Podaci mogu poslužiti kao relevantni uz ograničenje da se zaključci uzimaju s dozom opreza budući da se odnose na razdoblje od deset godina, s relativno nestabilnom ekonomskom aktivnošću koja je delom uslovljena globalnom ekonomskom recesijom.

Za ispitivanje uzročne veze između nezaposlenosti i BDP koristimo proceduru testa kauzalnosti. Naime, najčešće upotrebljavana operativna definicija uzročnosti u ekonometriji je Grangerova definicija (Granger, 1969), koja glasi: x uzrokuje y u Grangerovom smislu ($x \rightarrow y$), ako se sadašnja vrednost varijable y može predvideti sa većom preciznošću na osnovu poznavanja prošlih vrednosti varijable x , uz nepromenjene ostale uslove (*ceteris paribus*). Da bi primenili bilo koji metod testiranja uzročnosti, prvo je potrebno testirati stacionarnost i odrediti red integracije vremenskih serija. Testiranje se vrši na logaritmovanim varijablama (LUN i LGDP), tj. vrednosti vremenskih serija su transformisane u logaritamski oblik, kako bi se eliminisala heteroskedastičnost.

Za ispitivanje stacionarnosti vremenskih serija razmatranih varijabli koristimo prošireni Dickey-Fuller (ADF) (Dickey and Fuller, 1979) i Philips-Perron (P-P) (Phillips and Perron, 1988) test jediničnog korena. U prvom testu testira se nulta hipoteza da vremenska serija poseduje jedinični koren, nasuprot alternativnoj da vremenska serija ne poseduje jedinični koren. Alternativna hipoteza da je vremenska serija stacionarna se prihvata za dovoljno malu vrednost statistike testa (negativna vrednost koja je u apsolutnom iznosu dovoljno velika). Radi

robustnosti dobijenog rezultata u analizi koristimo još jedan test jediničnog korena. P-P test testira H_0 : varijable su nestacionarne, nasuprot alternativnoj hipotezi H_1 : varijable su stacionarne. Nakon testiranja varijabli u nivoima, iste se testiraju i u prvoj diferenci (D(LGDP) i D(LUN)).

Testiranje prisustva jediničnog korena vrši se na bazi modela, gde je uključena samo konstanta i modela kada su uključeni konstanta i trend. Rezultati ADF i P-P testova jediničnog korena prikazani su u Tabeli 2 i ukazuju da se može prihvatiti hipoteza da je vremenska serija LGDP stacionarna u nivoima i u prvoj diferenci u prikazanim testovima. Po ADF testu, na primer, vremenska serija LGDP ne poseduje jedinični koren u nivoima kada je uključena samo konstanta i u slučaju kada su uključeni konstanta i trend, pri nivou od 5% kritične vrednosti testa. Druga varijabla (LUN) po rezultatima ADF i P-P testa nije stacionarna u nivou, ali je stacionarna u prvoj diferenci.

Tabela 2. Rezultati testova jediničnog korena

Varijable	ADF		P-P	
	Konstanta	Konstanta sa trendom	Konstanta	Konstanta sa trendom
LGDP	-3.992690** (0.0039) *	-3.490682 (0.0556)	-4.099705 (0.0029)	-3.390581 (0.0503)
D(LGDP)	-6.185983 (0.0000)	-6.467467 (0.0000)	-6.229524 (0.0000)	-6.582127 (0.0000)
LUN	-1.561669 (0.4911)	-1.387923 (0.8470)	-1.256148 (0.6390)	-1.128671 (0.9098)
D(LUN)	-3.504589 (0.0137)	-3.565530 (0.0478)	-3.422218 (0.0168)	-3.542055 (0.0402)

** Vrednosti t statistike testa

*vrednosti u zagradama su pripadajuće verovatnoće (p-vrednosti)

Na osnovu rezultata sprovedenih testova jediničnog korena zaključujemo da su razmatrane vremenske serije različitog reda integracije. Po rezultatima ADF i P-P testa imamo dva različita reda integracije, jer je jedna varijabla (LGDP) stacionarna u nivoima i u prvoj diferenci $I(0)$, a druga (LUN) nestacionarna u nivou, a stacionarna u prvoj diferenci tj. ima red integracije $I(1)$. Na bazi takve situacije moguće je raditi ARDL modeliranje, ili što je jednostavnije razviti i formirati VAR model na bazi Todo-Yamamoto procedure (Todo and Yamamoto, 1995). U tom pravcu, neophodno je specificirati VAR model u nivoima, koji se u opštem slučaju za dve varijable može zapisati kao:

$$Y_t = a_0 + \sum_{i=1}^k a_{1i} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^k b_{1i} x_{t-1} + e_{Y_t} \quad (1)$$

$$X_t = c_0 + \sum_{i=1}^k c_{1i} X_{t-i} + \sum_{i=1}^k d_{1i} Y_{t-1} + e_{X_t} \quad (2)$$

Gde su: a_0 i c_0 konstante, X i Y odgovarajuće varijable, a_{1i} , b_{1i} , c_{1i} i d_{1i} su parametri modela, k je optimalni pomak, dok su e_{Y_t} i e_{X_t} slučajna greška sa odlikama belog šuma. Nakon toga, u modeliranju se k proširuje i određuje (k+dmax), gde je dmax – maksimalni red integracije. S obzirom da rezultati testa kauzalnosti mogu biti osetljivi u odnosu na strukturu pomaka (lagova) to je određivanje optimalnog pomaka od ključnog značaja za tačnost i kvalitet istraživanja. U određivanju optimalnog pomaka postoji nekoliko kriterijuma. Na narednoj tabeli dat je prikaz više različitih kriterijuma i njihovih rezultata o optimalnoj veličini pomaka (prikazani su zvezdicama). S obzirom da je maksimalni red integracije (d_{max}) jednak 1, sledeće što određujemo je optimalni broj pomaka (*lag length*) (k). Za određivanje optimalnog broja pomaka uzima se pre svega, Akaike informacioni kriterijum (AIC). Većina informacionih kriterijuma ne daje jednoznačni odgovor. U takvoj situaciji, u daljoj analizi, primenjen je AIC, gde optimalan broj pomaka treba da bude jednak 2.

Tabela 3. Kriterijumi za određivanje pomaka (laga)

Endogene varijable: LGDP LUN						
Egzogene varijable: c						
Broj opservacija: 31						
Uzorak: 2005Q1 2014Q4						
Pomak	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	123.6413	NA	1.34e-06	-7.847828	-7.755313	-7.817670
1	177.7812	97.80104	5.28e-08	-11.08266	-10.80511*	-10.99218*
2	182.2985	7.577494	5.13e-08*	-11.11604*	-10.65346	-10.96525
3	184.1976	2.940438	5.93e-08	-10.98049	-10.33288	-10.76939
4	185.8960	2.410656	7.01e-08	-10.83200	-9.999362	-10.56058
5	187.3469	1.872098	8.52e-08	-10.66754	-9.649872	-10.33581
6	196.9205	11.11777*	6.22e-08	-11.02713	-9.824431	-10.63508

Napomena: * pokazuju izbor pomaka prema različitim kriterijumima

LR: sekvencijalna modifikovana LR test statistika (svaki test pri 5% nivoa)

FPE: Finalna predikciona greška

AIC: Akaike informacioni kriterijum

SC: Švarc informacioni kriterijum

HQ: Hannan-Quinn informacioni kriterijum

Drugo, neophodno je uraditi minimum dijagnostike modela tj. oceniti model kroz stabilnost i ispitivanje pretpostavke o nepostojanju autokorelacije u njemu. Na bazi tabele 4, može se zaključiti da je VAR model stabilan (stacionaran) jer svi koreni imaju apsolutne vrednosti manje od jedan i nalaze se u okviru jediničnog kruga. U slučaju da je VAR model nestabilan, vrednosti ovih varijabli bile bi izvan jediničnog kruga tj. izvesni rezultati ne bi imali validnost. U pogledu dijagnostike prisustva serijske korelacije, VAR model takođe ispunjava uslov validnosti dobijenih rezultata (tabela 5). Pripadajuće verovatnoće ukazuju da nultu hipotezu ne treba odbaciti (nema autokorelacije), odnosno da je odgovarajući model ispravan.

Tabela 4. Koreni karakterističnog polinoma

Endogene varijable: LGDP LUN

Egzogene varijable: C

Lag specification: 1 2

Koren	Modul
0.793585	0.793585
0.590643	0.590643
0.452975	0.452975
-0.090408	0.090408

Nema korena koji leži izvan jediničnog kruga.

VAR zadovoljava uslov stabilnost

*Tabela 5. VAR Rezidual serijske korelacije LM testovi
Nulta hipoteza: nema serijske korelacije pri pomaku reda h*

Uzorak: 2005Q1 2014Q4

Uključene opservacije: 36

Pomak	LM-Stat.	Verovatnoća
1	5.650479	0.2268
2	2.019652	0.7321
3	1.222032	0.8745
4	2.153011	0.7076
5	3.357653	0.4998
6	5.264543	0.2612
7	3.958405	0.4117
8	3.882176	0.4222
9	0.246342	0.9930

10	2.973393	0.5623
11	1.218836	0.8750
12	3.059759	0.5479

Tabela 6. Todo-Yamamoto Model (za prva 2 pomaka)

Varijable	c	LGDPt-1	LGDPt-2	LUNt-1	LUNt-2
LGDP	2.645431	0.649476	0.124122	-0.165522	0.502224
LUN	5.401862	-0.282132	-0.213425	1.171038	- 0.323125

Na kraju, sprovodimo test kauzalnosti. Naime, na bazi prvobitno postavljene jednačine (1) testiramo hipotezu "X ne uzrokuje Y u smislu Grendžera" tj. $H_0: b_{1i} = 0$ nasuprot $H_1: b_{1i} \neq 0$, ($i=1\dots k$). Slično, iz jednačine (2), testiramo hipotezu "Y ne uzrokuje X u smislu Grendžera" tj. $H_0: d_{1i} = 0$ nasuprot $H_1: d_{1i} \neq 0$, ($i=1\dots k$). Postojanje kauzaliteta potvrđujemo odbacivanjem nulte hipoteze u slučaju kada je vrednost testa statistički značajna. Rezultati testiranja Todo-Yamamoto modela prikazani su u Tabeli 7.

Tabela 7. Test kauzalnosti

Uzorak: 2005Q1 2014Q4

Nulta hipoteza:	Stepeni		
	Ops.	slobode	Verov.
LUN ne uzrokuje LGDP u smislu Grendžera	35	2	0.0832
LGDP ne uzrokuje LUN u smislu Grendžera		2	0.0282

Nultu hipotezu da LUN ne uzrokuje LGDP ne odbacujemo, što znači da uzročna veza u Grendžerovom smislu iz pravca nezaposlenosti ka privrednom rastu ne postoji. U suprotnom, rezultati ukazuju da postoji jednosmerna uzročna veza koja ide iz pravca privrednog rasta ka nezaposlenosti na bazi rezultata testiranja.

ZAKLJUČAK

Osnovni cilj rada je bio da se analizira relacija outputa i nezaposlenosti i time indirektno prikaže efekat primene strukturne politike na bazi utvrđivanja da li postoji uzročno posledična veza između nezaposlenosti i privrednog rasta u slučaju Srbije na osnovu datog uzorka i vremenskog perioda. U nameri da obuhvatim ključne aspekte relacije, u analizi su uključena ova dva pokazatelja

razvijenosti ekonomije. Međuzavisnost između pokazatelja razvoja nezaposlenosti i privrednog rasta istražena je korišćenjem koncepta testa kauzalnosti.

Sprovedena empirijska istraživanja za veliki broj zemalja širom sveta pokazala su da uzročno posledična veza između nezaposlenosti i privrednog rasta može biti jednosmerna ili dvosmerna, kao i da navedena povezanost po pravilu, treba da postoji. Rezultati analize ukazuju na postojanje jednosmerne uzročnosti koja ide iz pravca privrednog rasta ka nezaposlenosti, što predstavlja potvrdu osnovnih teorijskih stavova u vezi ovog pitanja. Analiza pokazuje da u slučaju Srbije, ne postoji sigurnost u stavu da je manja nezaposlenost pokretač privrednog rasta ili obrnuto, da veća nezaposlenost utiče na smanjenje performansi rasta, ali treba imati u vidu da uzročno posledična veza zavisi i od toga koji se pokazatelj razvoja posmatra. Na drugoj strani, relativno niski BDP ima veoma limitirani doprinos rastu zaposlenosti u Srbiji. U pogledu budućih istraživanja interesantno bi bilo ispitati u kakvom je odnosu kretanje BDP sa pojedinim komponentama nezaposlenosti.

LITERATURA

1. Alamro, Hassan & Al-dalaien, Qusay (2014) "Modeling the relationship between GDP and unemployment for Okun's law specific to Jordan," MPRA Paper 55302, University Library of Munich, Germany.
2. Arshad, Z. (2010) The Validity of Okun's Law in the Swedish, master thesis, *Stockholm University*, Sweden.
3. Carl E. Walsh (1995) "Unemployment," FRBSF Economic Letter, Federal Reserve Bank of San Francisco, issue sep 8.
4. Cioca Ionela Cornelia (2013) "Analysis Of Correlation Between The Unemployment Rate And Gross Domestic Product In The European Union," Polish Journal of Management Studies, Czestochowa Technical University, Department of Management, vol. 7(1), str. 71-78, June.
5. Clark, A. E. and A. J. Oswald (1994) Unhappiness and unemployment. *The Economic Journal* 104(424), 648–659.
6. Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1979) "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root," *Journal of the American Statistical Association*, 74, str. 427–431.
7. DiTella, R., R. J. MacCulloch, and A. J. Oswald (2003) The macroeconomics of happiness. *The Review of Economics and Statistics* 85(4), 809–827.
8. Dorel Savulea (2008) "Particularities of the Correlation Between the Unemployment Rate and the GDP in the Dynamics of the Romanian

- Economy," *European Research Studies Journal*, *European Research Studies Journal*, vol. 0(4), str. 111-.
9. Driouche, D. (2013) Economic Growth and Unemployment in Algeria: An Econometric Study, *Al-Najah University Journal for Research*, 27, 6, 1301-1318.
 10. Dumitrescu Bogdan Andrei & Dedu Vasile & Enciu Adrian (2009) "The Correlation Between Unemployment And Real Gdp Growth.A Study Case On Romania," *Annals of Faculty of Economics, University of Oradea, Faculty of Economics*, vol. 2(1), str. 317-322, May.
 11. Granger C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37, str. 424-438.
 12. Hubert Gabrisch & Herbert Buscher (2005) "The unemployment-growth relationship in transition countries," IWH Discussion Papers 5, Halle Institute for Economic Research.
 13. Ilie Margareta, & Ilie Constatin (2014) "Analysis of GDP, Labor and Unemployment evolutions in Romania during the Financial Crisis," *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series, Ovidius University of Constantza, Faculty of Economic Sciences*, vol. 0(1), str. 214-217, May.
 14. Javed, U. (2005) Okun's law: empirical evidence from Pakistan 1981-2005, master thesis, *Södertörn University, School of Social Sciences, Sweden*.
 15. Johannes Vatter (2012) "Well-Being in Germany: GDP and Unemployment Still Matter," Working Paper Series of the German Council for Social and Economic Data 196, German Council for Social and Economic Data (RatSWD).
 16. Juan M. Sánchez & Constanza S. Liborio (2012) "The relationships among changes in GDP, employment, and unemployment: this time, it's different," *Economic Synopses, Federal Reserve Bank of St. Louis*.
 17. Khan, Abdul Qayyum Khan & Khattak, Naeem Ur Rehman Khattak & Hussain, Anwar Hussain (2008) "Inter-Relationship of Gross Domestic Product (GDP) Growth and Unemployment in Pakistan (1960-2005)," MPRA Paper 42036, University Library of Munich, Germany.
 18. Kitov, Ivan, 2011. "Okun's law revisited. Is there structural unemployment in developed countries?," MPRA Paper 32135, University Library of Munich, Germany.
 19. Kreishan, F. (2011) Economic Growth and Unemployment: An Empirical Analysis, *Journal of Social Sciences*, 7, 2, 228-231.
 20. Moosa, I. (2008) Economic growth and unemployment in Arab countries: Is Okun's law Valid? *Journal of Development and Economic Policies*, 10, 2.
 21. Phillips, P.C.B. and P. Perron (1988) "Testing for a Unit Root in Time Series Regressions" *Biometrika* 75, 335-346.

22. Ting, N. & Loi, S. (2011) Okun's law in Malaysia: an autoregressive distributed lag (ARDL) approach with hodrick-prescott (hp) filter, *Journal Of Global Business And Economics*, 2, 1.
23. Toda, H.Y. and Yamamoto, T. (1995). 'Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes', *Journal of Econometrics*, vol. 66, str. 225-50.
24. webrzs.stat.gov.rs (Republički zavod za statistiku/zaposlenost i zarade)
25. www.nbs.rs (Narodna banka Srbije/podaci za realni sektor)

SUMMARY

BIVARIATE CAUSALITY ANALYSIS BETWEEN OUTPUT AND UNEMPLOYMENT IN SERBIAN ECONOMY

This paper examines the relationship between unemployment and GDP, respectively seeks to answer how changes in one variable affects another. The test was performed on the basis of the quarterly sample movement variables over time. Basically, any change that has an impact on macroeconomic variables by economic policy makers has the ultimate goal of creating an efficient and effective market economy. The ultimate goal of these changes is to raise the growth performance and flexibility and efficiency in the labor market, reducing unemployment. High unemployment is present as a chronic problem facing the economy of Serbia. It has a devastating effect, not only in terms of waiver of potential output, but also in terms of the various negative side of the phenomenon. Based on the test results, sustainable increase of GDP is the key to reducing unemployment. In this paper, Todo-Yamamoto model has been applied in order to analyze the causality of output and unemployment.

Key words: unemployment, GDP, development, Todo-Yamamoto model, test of causality

D E O V

UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI I NACIONALNOG IDENTITETA SRBIJE U FUNKCIJI PODSTICANJA ODRŽIVOG PRIVREDNOG RAZVOJA

POGLAVLJE 1

KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE U KONTEKSTU PROCESA EU INTEGRACIJA

Slavica Penev¹

Apstrakt

Rad se bavi nivoom konkurentnosti privrede Republike Srbije i uticajem evropskih integracija na taj nivo. Analiza nivoa konkurentnosti je bazirana na Izveštaju o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, i Izveštajima Svetske banke o Lakoći poslovanja i o Indikatorima upravljanja. Kao glavne gepove niskog nivoa konkurentnosti, autor identifikuje, makroekonomsku stabilnost, nedovoljan stepen izgradjenosti institucija i njihov neefikasan način funkcionisanja, prisustvo velikog broja administrativnih barijera za poslovanje privatnog sektora, kao i nizak nivo inovativnosti. Autor navodi da je globalna ekonomska kriza dovela do sveopšteg pada ekonomske aktivnosti i priliva kapitala, produbljivanja budžetskog deficita, rasta nezaposlenosti, javnog i inostranog duga, a samim tim i do pogoršanja makroekonomske stabilnosti, kao važnog faktora medjunarodne konkurentnosti Srbije, Stagnacija rasta BDP-a u post-kriznom periodu, kao posledica izostanka strukturnih i institucionalnih reformi, rezultirala je pogoršanjem medjunarodne konkurentnosti Srbije, i njenim sve većim zaostajanjem kako za zemljama članicama EU, tako i za zemljama Zapadnog Balkana. Autor zaključuje da je preduslov za ostvarivanje održivog i uravnoteženog rasta i porasta nivo konkurentnosti privrede Srbije, veća baziranost rasta na proizvodnji i izvozu, sprovođenje strukturnih i institucionalnih reformi, makroekonomska stabilnost, unapređenje poslovnog i investicionog okruženja, i nastavak procesa evropskih integracija. Ukazujući da proces evropskih integracija pruža podsticaj političkim i ekonomskim reformama i da je njegov značaj još veći u post-kriznom periodu, autor zaključuje da bi ispunjenje Kopenhagenskih kriterijumima pozitivno uticalo na sprovođenje institucionalnih i ekonomsko pravnih reformi u Srbiji, unapredjenje poslovnog i investicionog ambijenta,

¹ Dr Slavica Penev, viši naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: spenev@ecinst.org.rs

povećanju uloge inovativnosti u ekonomskom rastu zemlje, a time i na podizanje nivoa njene međunarodne konkurentnosti.

Ključne reči: *Republika Srbija, konkurentnost, evropske integracije, Kopenhagenski kriterijumi, Zapadni Balkan, ekonomski rast, strukturne reforme.*

UVOD

Koncept konkurentnosti je tokom poslednjih decenija beležio rastući značaj u globalizovanom svetu. Nedavna globalna ekonomska kriza je samo dodatno potencirala značaj konkurentnosti i uticaja povoljnog poslovnog okruženja na nju, kao preduslova da nacionalne privrede lakše apsorbuju šokove ekonomske krize i ostvare povoljne ekonomske performanse (WEF, 2010).

Konkurentnost se može posmatrati kako sa aspekta preduzeća, ili privredne grane, tako i sa nacionalnog aspekta. Postoji čitav niz definicija nacionalne konkurentnosti. OECD definiše međunarodnu konkurentnost kao meru prednosti ili nedostataka zemlje sa aspekta plasmana svojih proizvoda na međunarodnom tržištu (<http://stats.oecd.org/glossary>), dok je Svetski ekonomski forum definiše kao sposobnost zemlje da ostvari održive visoke stope rasta BDP-a per capita (WEF, 1996:19). Scott i Lodge je definišu kao sposobnost zemlje da stvori, proizvede i plasira proizvode u međunarodnoj trgovini, ostvarujući pri tom rastuće prihode od svojih resursa (Scott, B. R. i G. C. Lodge, 1985:3), dok je Haque definiše kao sposobnost zemlje da proizvede dobra i usluge koji mogu da prodju test na međunarodnom tržištu, kao i da simultano održavaju i povećavaju realne prihode, i dobrobit građana (Haque, I. 1995:1). Dugoročna sposobnost privrede da bude međunarodno konkurentna utvrđuje se kroz brojne unutrašnje i spoljašnje faktore, kao što su: ljudski i prirodni resursi, infrastruktura, menadžment, kapital, intervencije vlade i tehnološka sposobnost kompanija. Efikasna raspodela ovih resursa dovodi do različitih nivoa produktivnosti, obima i strukture međunarodne trgovine proizvodima i uslugama, i sposobnošću da se generišu, prilagode i rasprostrane inovacije (Rojec & al. 2010:15).

Postoji više različitih pristupa merenju konkurentnosti, medju kojima su najistaknutiji Izveštaj o globalnoj konkurentnosti, u izdanju Svetskog ekonomskog foruma, i izveštaji Svetske banke o uslovima poslovanja i indikatori upravljanja. Merenje nivoa konkurentnosti zemlje upotrebom većeg broja indikatora omogućava realnije sagledavanje faktora koji određuju ekonomski uspeh i unapređuju kvalitet života.

Cilj ovog rada je da utvrdi nivo međunarodne konkurentnosti Republike Srbije (u daljem tekstu Srbije), i da ukaže na značaj ispunjavanja Kopenhagenskih kriterijumama, kao preduslova za pristupanje Srbije EU, za podizanje ovog nivoa. Rad se bazira na dve hipoteze: (i) da je nivo konkurentnosti Srbije relativno nizak, prvenstveno kao posledica jednog broja gepova uključujući makroekonomsku stabilnost i investiciono poslovnu klimu, i nizak stepen inovativnosti, i (ii) da je važan preduslov za ispunjenje Kopenhagenskih kriterijuma, a time i ubrzanje procesa pristupanja Srbije EU, upravo podizanje nivoa konkurentnosti Srbije i smanjenje ovih gepova.

Analiza konkurentnosti Srbije je bazirana na nekoliko međunarodnih izveštaja, uključujući Izveštaj o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Izveštaj Svetske banke o Lakoći poslovanja, i Izveštaj Svetske banke o Indikatorima upravljanja.

MEDJUNARODNA KONKURENTNOST SRBIJE

Kao zemlja u tranziciji, koja je svoj proces političke stabilizacije i obnove procesa tranzicije otpočela početkom 2000-ih, Srbija je u prethodnoj deceniji, ostvarila značajan ekonomski rast, uz relativno visoke godišnje stope rasta u pretkriznom periodu (Tabela 1.). Napredak u procesu tranzicije i ostvareni ekonomski rast su se povoljno odražavali na konkurentnost Srbije na međunarodnom planu. Taj rast nije bio dugoročno održiv, jer se prvenstveno bazirao na intenzivnom prilivu inostranog kapitala, visokoj domaćoj potrošnji baziranoj na rastu kredita, kao i na visokom deficitu platnog bilansa, pa je globalna ekonomska kriza, koja je pogodila i Srbiju, dovela do sveopšteg pada ekonomske aktivnosti i priliva kapitala, produbljivanja budžetskog deficita, kao i istovremenog rasta nezaposlenosti, javnog i inostranog duga (Tabela 1.) (više o tome: Uvalić 2010, Penev 2012). Ovakva kretanja su se negativno odrazila na makroekonomsku stabilnost Srbije, kao jednog od važnih segmenata njene međunarodne konkurentnosti.

Tabela 1. Ostvareni nivo makroekonomske stabilnosti u Srbiji, 2006 -2014. godina

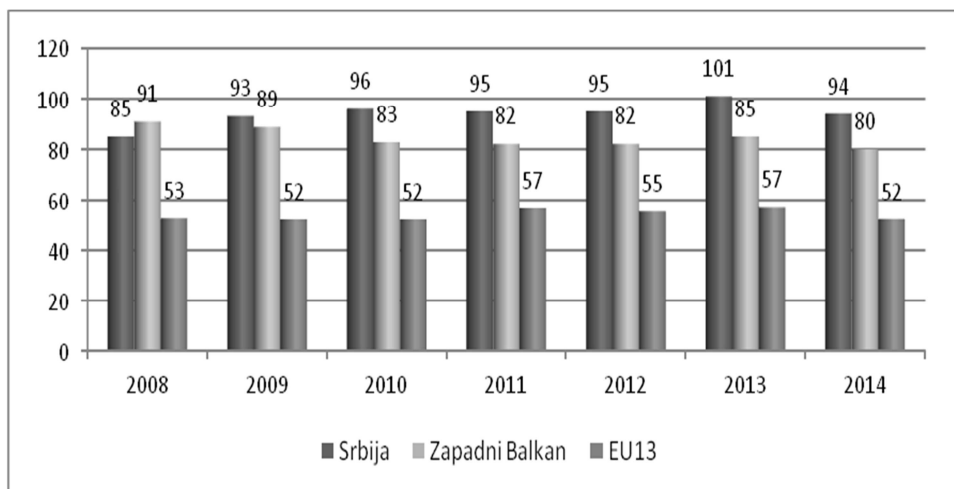
	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stopa rasta DBP (u %)	5.2	5.5	-3.1	0.6	1.4	-1	2.6	-2
Budžetski deficit (u % DBP)	-1.6	-2.6	-4.3	-4.5	-4.7	-6.1	-4.7	-5.8
Deficit platnog bilansa (u % DBP)	-11.7	-20.1	-7	-15.4	-16	-17.8	-12.1	-11.4
Opšti javni (državni) dug (u % DBP)	36.2	25.6	31.3	41.8	45.4	56.2	59.6	68.8
Strane direktne investicije (u % DBP)	13.8	5.7	4.7	2.9	5.5	2.2	3.7	n.a.
Stopa nezaposlenosti (u %)	20.9	13.6	16.1	19.2	23	23.9	22.1	20.2
Inflacija (u %)	6.6	8.6	6.6	10.2	7.0	12.2	2.2	2.2

Izvor: Ecowin/Reuters

Izveštaj o globalnoj konkurentnosti Svetskog Ekonomskog Foruma, baziran na sveobuhvatnom godišnjem istraživanju sprovedenom u više od 140 zemalja, koristi se za merenje konkurentnosti nacionalnih privreda i zasnovan je na istraživanjima koja uključuju širok spektar parametara koji utiču na konkurentnost jedne zemlje². Na osnovu pokazatelja ovog Izveštaja, Srbija je 2008. godine bila povoljnije rangirana u odnosu na prosek zemalja Zapadnog Balkana za 6 pozicija, dok je za zemljama EU-13 zaostajala za 33 pozicije. Tokom ekonomske krize, kao i u post kriznom periodu, Srbija je u značajnoj meri pogoršala svoju konkurentnost u odnosu na prosečnu konkurentnost zemalja regiona, jer je sa 85. pozicije u 2008. godini, 2009. godine pala na 93. poziciju, 2013. godine na 101. poziciju, a 2014. godine, ostvarivši izvestan napredak zauzela je 94. poziciju. Njen zaostatak u odnosu na EU-13 je 2014. godine iznosio 43 pozicije, a u odnosu na zemlje Zapadnog Balkana 14 pozicija (Grafikon 1.).

²Izveštaj je baziran na oceni različitih indikatora medju 4 grupe i 12 stubova, i meri preduslove potrebne za konkurentno okruženje. Indikatori su sačinjeni kao kombinacija empirijskih podataka i rezultata ankete sprovedene medju menadžerima preduzeća, koja kombinuje zapažanja menadžera o pitanjima vezanim za državne institucije, korupciju, infrastrukturu i okruženje.² Značaj pojedinačnih stubova konkurentnosti zemlje zavisi od stepena njenog razvoja. Prema metodologiji WEF-a, zemlje se razvrstavaju u tri faze razvoja : (i) faza koju pokreću faktori, (ii) faza koju pokreće efikasnost, i (iii) faza koju pokreću inovacije. Kriterijumi koji se koriste za utvrđivanje razvojne faze privrede su BDP po stanovniku i učešće mineralnih sirovina u ukupnom izvozu. Srbija, kao i sve zemlje Zapadnog Balkana se nalazi u drugoj fazi razvoja, koju pokreće efikasnost.

Grafikon 1. Indeks Globalne konkurentnosti, Svetskog ekonomskog foruma, rangiranje, 2008-2014



Izvor: Izveštaji o globalnoj konkurentnosti, u izdanju Svetskog ekonomskog foruma za period od 2005. do 2014. godine; Napomena 1: Rangiranjem 2014. godine obuhvaćeno je 144 zemlje, 2013. godine 148 zemalja, 2012. godine 140 zemalja, 2011. godine 146 zemalja, 2010. godine 139 zemalja, 2009. godine 133 zemlje i 2008. godine 134 zemlje. Što je niži rang to je bolje.

Na opšti indeks konkurentnosti Srbije je u značajnoj meri uticalo nekoliko stubova konkurentnosti. U prvoj podgrupi faktora konkurentnosti, pod nazivom *osnovni zahtevi*, institucije i makroekonomska stabilnost u 2014. godini su stubovi koje karakterišu najveće slabosti u ovoj podgrupi, i oni su u odnosu na predkriznu 2008. godinu ostvarili značajno smanjenje vrednosti. Posebno zabrinjava spor napredak u institucionalnim reformama, kao važnom preduslovu za uspostavljanje tržišne privrede. Oba ova stuba su oblasti u kojima Srbija u najvećoj meri zaostaje kako za zemljama regiona, tako i za zemljama članicama EU (Tabela 2.).

Druga podgrupa faktora konkurentnosti, tzv. Faktori povećanja efikasnosti, je najvažnija za Srbiju, kao i za zemlje Zapadnog Balkana, jer se sve ove zemlje nalaze u fazi razvoja koju pokreće efikasnost. U okviru ove podgrupe Srbija najviše zaostaje za zemljama Zapadnog Balkana i EU-13 u pogledu efikasnosti robnog tržišta i sofisticiranosti finansijskog tržišta. Veličina tržišta Srbije, kao najveće zemlje regiona, je najveća komparativna prednost u odnosu na zemlje regiona (Tabela 2.).

Tabela 2. Globalni indeks konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma

	Srbija 2014	Indeks Srbija 2014/ 2013	Indeks Srbija 2014/ 2008	Indeks Srbija/ Zapadni Balkan* , 2014	Indeks Srbija/EU 13 **, 2014	Indeks Srbija/EU 15 ***, 2014	Indeks Srbija/EU 28 ****, 2014
Indeks globalne konkurentnosti -	3.9	103%	100%	95%	89%	77%	82%
Osnovni zahtevi	4.1	103%	100%	94%	84%	75%	79%
I stub: Institucije	3.2	100%	94%	86%	81%	65%	72%
II stub: Infrastruktura	3.9	111%	144%	103%	86%	68%	76%
III stub: Makroekonomska stabilnost	3.5	103%	74%	84%	71%	73%	72%
IV stub: Zdravlje i osnovno obrazovanje	5.8	102%	100%	99%	95%	90%	92%
Faktori efikasnosti	3.9	103%	103%	100%	87%	77%	82%
V stub: Visoko obrazovanje i obuka	4.3	108%	110%	97%	87%	79%	82%
VI stub: Efikasnost robnog tržišta	3.8	106%	103%	90%	85%	78%	81%
VII stub: Efikasnost tržišta rada	3.7	95%	84%	92%	86%	83%	85%
VIII stub: Sofisticiranost finansijskog tržišta	3.5	100%	90%	89%	84%	79%	81%
IX stub: Tehnološka spremnost	4.4	113%	126%	110%	91%	76%	83%
X stub: Veličina tržišta	3.7	100%	103%	126%	99%	77%	86%
Faktori inovativnosti i sofisticiranosti	3.1	103%	94%	94%	82%	64%	71%
XI stub: Poslovna sofisticiranost	3.2	100%	91%	90%	78%	63%	69%
XII stub: Inovacije	2.9	100%	94%	94%	84%	62%	70%

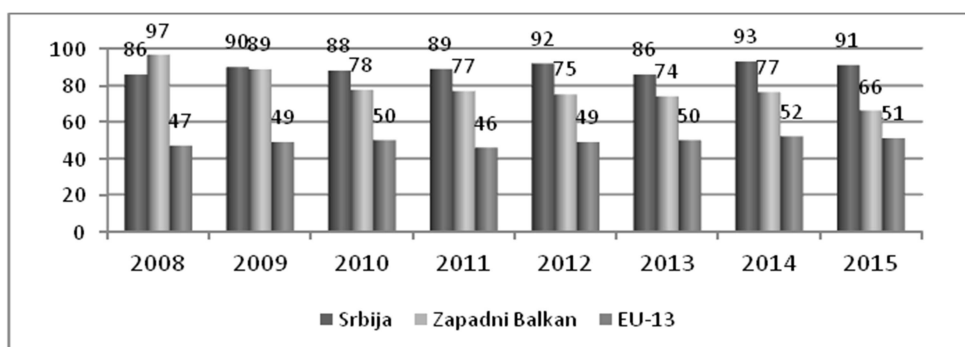
Izvor : Izveštaji o globalnoj konkurentnosti, u izdanju Svetskog ekonomskog foruma 2008, 2013, i 2014. godine; * Zapadni Balkan se odnosi na Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru, Makedoniju, i Srbiju; **EU13 se odnosi na nove članice EU; *** EU15 se odnosi na stare članice EU ; **** EU28 se odnosi na sve članice EU; *Napomena 1*: Ocene Globalnog indeksa konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma se kreću u rasponu od 1 = najniža do 7 = najviša. Što je veća ocena to je bolji rezultat; *Napomena 2* : Vrednosti iznad 100% pokazuju povoljniju poziciju Srbije u 2014. godini u odnosu na ostale grupe zemalja sa kojima se upoređuje, i u odnosu na Srbiju u prethodnom periodu, dok vrednosti ispod 100% ukazuju na niži stepen konkurentnosti Srbije u odnosu na druge grupe zemalja i u odnosu na Srbiju u prethodnom periodu.

Prema trećoj podgrupi faktora konkurentnosti – faktora inovativnosti i sofisticiranosti, Srbija pokazuje relativno nizak nivo konkurentnosti, sa vrednošću od svega 3.1, što predstavlja pogoršanje od 6% u ovoj oblasti u odnosu na predkrizni period. Za isti procenat Srbija zaostaje i za zemljama regiona. Njen

najveći zaostatak je svakako za prosekom EU-15, imajući u vidu činjenicu da se većina ovih tzv. starih članica EU nalazi u grupi zemalja koje pokreće inovativnost i sofisticiranost. Zaostatak Srbije za zemljama EU je najveći u pogledu ove podgrupe u odnosu na ostale podgrupe faktora konkurentnosti. U narednim godinama se očekuje još veći značaj ove podgrupe faktora konkurentnosti u svim zemljama članicama EU, jer je jasno opredeljenje u Strategiji EU 2020, koja se odnosi na pametni, održivi i sveobuhvatan razvoj, da Evropska unija postane pametna, održiva i sveobuhvatna privreda. Poseban akcenat u toj strategiji se stavlja na investiranje u istraživanje i razvoj, prvenstveno putem poboljšanja uslova za istraživanje i razvoj u privatnom sektoru. Strategija predviđa uvođenje novog indikatora za praćenje inovacija (http://ec.europa.eu/europe2020/documents/related-document-type/index_en.htm).

Indikator lakoće poslovanja "Doing Business-a" Svetske banke³ je na izvestan način komplementaran WEF-ovom indikatoru globalne konkurentnosti, jer predstavlja sveobuhvatnu analizu regulative i biznis barijera za poslovanje, kao i za otpočinjanje i zatvaranje poslovne delatnosti.

Grafikon 2. Rang Lakoće poslovanja "Doing Business-a" Svetske banke, 2008-2015.



Izvor: Svetska banka rangiranje po lakoći poslovanja (Doing Business); <http://www.doingbusiness.org.>; Napomena 1: Rangiranjem iz 2015. i 2014. godine obuhvaćeno je 189 zemalja, 2013. 185 zemalja, 2010, 2011. i 2012. 183 zemlje, 2009. 181 zemlja, a 2008. 178 zemalja.

³ Izveštaj Lakoće poslovanja "Doing Business-a" Svetske banke upoređuje lakoću poslovanja u više od 180 zemalja širom sveta. Njen indeks lakoće poslovanja predstavlja prosek 10 različitih indikatora i koristi se u velikoj meri za poredjenja medju zemljama. Osnovna pretpostavka *Doing Business-a* je da obavljanje ekonomskih aktivnosti pretpostavlja postojenje kvalitetnih propisa. Osnovni cilj *Doing Business-a* je da stvori propise koji će biti efikasni, dostupni svima koji ih koriste i jednostavni za implementaciju.

Prema rang listi Lakoće poslovanja „Doing Business-a” za period od 2008-2015. godine, Srbija je pogoršala svoju poziciju u odnosu na 2008 godinu, koja je prethodila krizi, za 6 pozicija, za razliku od proseka Zapadnog Balkana, koji je u istom periodu poboljšao svoj položaj za 31 poziciju, svodeći svoj zaostatak za EU-13 u izveštaju za 2015. godinu na svega 15 pozicija. Srbija značajno zaostaje za prosečnim rangom ne samo zemalja EU, nego i za prosečnim rangom zemalja Zapadnog Balkana (Grafikon 2. i Tabela 3.), što ukazuje na daleko nepovoljnije pravno i administrativno okruženje, pa samim tim i nepovoljnije uslove poslovanja u Srbiji kako u odnosu na region, tako i u odnosu na zemlje članice EU. Prema rangiranju *‘Doing Business-a’* 2015 po dimenzijama, dobijanje građevinskih dozvola i plaćanje poreza predstavljaju najozbiljnije administrativne barijere za preduzetnike u Srbiji, dok je najveći napredak u Srbiji ostvaren u oblasti zaštite investitora i zatvaranja poslovanja.

Tabela 3. Lakoća poslovanja "Doing Business-a" Svetske banke

	Srbija 2015	Indeks 2015/ 2015	Indeks 2008/ 2015	Indeks Zapadni Balkan/ Srbija 2015	Indeks EU 13/ Srbija, 2015	Indeks EU 15 Srbija, 2015	Indeks EU 28 /Srbija, 2015
Ocena lakoće poslovanja	91	102%	95%	73%	50%	30%	39%
Započinjanje poslovanja	66	68%	136%	95%	92%	70%	80%
Dobijanje građevinskih dozvola	186	98%	80%	81%	55%	35%	44%
Dobijanje električne energije	84	101%	-	131%	124%	64%	92%
Registracija imovine	72	61%	160%	122%	73%	97%	86%
Dobijanje kredita	52	81%	25%	63%	89%	119%	105%
Zaštita (manjinskih) investitora	32	250%	200%	116%	170%	135%	151%
Plaćanje poreza	165	98%	73%	67%	37%	32%	34%
Spoljna trgovina	96	102%	60%	90%	51%	22%	35%
Sprovođenje ugovora	96	121%	105%	108%	60%	40%	50%
Zatvaranje poslovanja	48	215%	215%	81%	98%	42%	68%

Izvor: Svetska banka rangiranje po lakoći poslovanja (Doing Business); <http://www.doingbusiness.org.>; Napomena 1: Rangiranjem iz 2015. i 2014. godine obuhvaćeno je 189 zemalja, a 2008. 178 zemalja; Napomena 2: Vrednosti iznad 100% pokazuju povoljniju poziciju Srbije u 2015. godini u odnosu na ostale grupe zemalja sa kojima se upoređuje, i u odnosu na Srbiju u prethodnom periodu, dok vrednosti ispod 100% ukazuju na niži stepen konkurentnosti Srbije u odnosu na druge grupe zemalja i u odnosu na Srbiju u prethodnom periodu.

Indikatori upravljanja Svetske banke⁴, obuhvataju 6 dimenzija upravljanja u preko 200 zemalja sveta, medju kojima se poseban značaj daje vladavini prava i kontroli korupcije, kao važnim preduslovima za primenu zakona i kvalitetno funkcionisanje institucija. Ova dva indikatora beleže niže vrednosti u odnosu na ostale indikatore upravljanja Svetske banke koje je ostvarila Srbija (Tabela 4). Njihove vrednosti u znatnoj meri zaostaju za ostvarenim vrednostima indikatora koji meri kvalitet zakona i zakonske regulative, zbog toga što je sprovođenje regulatorne reforme i procesa EU harmonizacije rezultiralo izradom velikog broja zakona koji ispunjavaju tržišne standarde, ali njihova implementacija još uvek predstavlja ozbiljan problem, kako zbog neadekvatnog funkcionisanja postojećih institucija, tako i zbog nepostojanja jednog broja institucija. Indikator vladavine prava je istovremeno i indikator koji u najvećoj meri zaostaje za njegovim vrednostima u zemljama EU, što ukazuje na ozbiljan problem sa kojim se Srbija suočava, što je u velikoj meri posledica neadekvatnog funkcionisanja institucija (Tabela 4.) (više o tome (Penev, S. i A. Marusic, 2012). Indikator političke stabilnosti u Srbiji permanentno beleži rast, što je posledica rešavanja kako unutrašnjih, tako i regionalnih problema. Vrednost indikatora koji meri efikasnost rada vlade beleži pad u odnosu na prethodni period, i mada je u pogledu ovog indikatora Srbija nešto bolje rangirana u odnosu na regionalni prosek, ona daleko zaostaje za zemljama EU, ukazujući za veoma opsežan prostor za njegovo poboljšanje.

⁴ Indikatori upravljanja Svetske banke kombinuju stavove velikog broja preduzeća, građana, eksperata kao i eksperata koji su dali odgovore na upitnike kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju. Kao izvori podataka agregatnih indikatora su korišćeni različita istraživanja/upitnici sprovedeni od strane 'tink tenk-ova, NVO i međunarodnih organizacija.

Tabela 4. Indikatori upravljanja Svetske banke

	Srbija 2013	Indeks 2013/ 2012	Indeks 2013/ 2009	Indeks Srbija/ Zapadni Balkan 2013	Indeks Srbija/ EU 13 2013	Indeks Srbija/ EU 15 2013	Indeks Srbija/ EU 28 2013
Sloboda govora i odgovornost	0.29	104%	99%	109%	84%	73%	78%
Politička stabilnost	-0.1	105%	120%	98%	75%	73%	74%
Efikasnost vlade	-0.1	100%	97%	102%	73%	61%	66%
Kvalitet zakona	-0.07	100%	102%	94%	71%	63%	66%
Vladavina prava	-0.34	102%	105%	96%	68%	55%	60%
Kontrola korupcije	-0.27	102%	102%	101%	76%	56%	64%

Izvor: Baza podataka Indikatora upravljanja Svetske banke; *Napomena 1:* Vrednosti pokazatelja se kreću od -2.5 do 2.5, gde veća vrednost označava bolji rezultat; *Napomena 2:* Vrednosti iznad 100% pokazuju povoljniju poziciju Srbije u 2013. godini u odnosu na ostale grupe zemalja sa kojima se upoređuje, i u odnosu na Srbiju u prethodnom periodu, dok vrednosti ispod 100% ukazuju na niži stepen konkurentnosti Srbije u odnosu na druge grupe zemalja i u odnosu na Srbiju u prethodnom periodu.

KONKURENTNOST SRBIJE U KONTEKSTU EVROPSKIH INTEGRACIJA

Proces evropskih integracija predstavlja instrument za sprovođenje i ubrzanje procesa tranzicije, i ovi se procesi međusobno prepliću i podržavaju. Proces evropskih integracija je suštinski faktor uspešne transformacije zemalja u procesu pridruživanja, i on pruža jedinstven podsticaj političkim i ekonomskim reformama u zemljama proširenja (European Commission, 2010). Njegov značaj je još veći u post kriznom periodu, imajući u vidu da zahtevi koje EU postavlja pred potencijalne buduće članice, su sadržani u tzv. Kopenhagenskim kriterijumima, čija bi implementacija pozitivno uticala na sprovođenje institucionalnih i ekonomsko pravnih reformi, kao i na unapredjenje poslovnog i investicionog klimata zemalja u procesu pristupanja EU, te podizanje nivoa njihove međunarodne konkurentnosti.

Za podizanje nivoa konkurentnosti Srbije, od posebnog značaja je ispunjavanje drugog Kopenhagenskog kriterijuma – tzv. ekonomskog kriterijuma, koji zahteva da zemlja kandidat obezbedi (i) postojanje funkcionalne tržišne privrede i (ii) sposobnost odolevanja pritiscima konkurencije i tržišnim silama na jedinstvenom tržištu EU. Ova dva ekonomska pod-kriterijuma su međusobno povezana i međusobno se dopunjuju. Oni su istovremeno usko povezani sa tzv. ne-

ekonomskim kriterijumima, tj. sa političkim kriterijumom i sa *acquis* kriterijumom, koji se odnosi na harmonizaciju domaćeg zakonodavstva sa pravnim tekovinama Evropske unije.

Iz gore navedene analize konkurentnosti Srbije bazirane na njenom rangiranju u okviru Indeksa globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, evidentno je da nizak nivo makroekonomske stabilnosti, stepen izgradjenosti institucija i kvalitet njihovog funkcionisanja, postojanje velikog broja biznis barijera, kao i nizak nivo inovativnosti predstavljaju najveće gepove u konkurentnosti Srbije. Ispunjavanje ekonomskog i *acquis* Kopenhagenskog kriterijuma pretpostavlja značajno smanjenje ovih gepova konkurentnosti privrede, a samim tim i poboljšanje međunarodne konkurentnosti Srbije.

Pametan rast baziran na inovativnosti i sofisticiranosti predstavlja jedan od ciljeva Evropske strategije 2020 - za pametan, održiv i sveobuhvatan rast, koji pretpostavlja investiranje u istraživanje i razvoj od 3% BDP-a, i fokusiranost na poboljšanje uslova za istraživanje i razvoj u privatnom sektoru. U toj strategiji je postavljen zahtev da se ustanovi novi indikator za praćenje inovacija u zemljama EU. Jedan od ciljeva Strategije razvoja Jugoistočne Evrope 2020, čiji su ciljevi izvedeni iz Strategije razvoja EU, predstavlja rast zasnovan na inovativnosti i znanju (Regional Cooperation Council, 2013). Kako je jedan od gepova konkurentnosti Srbije upravo oblast inovativnosti i sofisticiranosti, u pogledu koga Srbija se nalazi ispod proseka Zapadnog Balkana, i u velikoj meri zaostaje za prosekom EU. Napredak u ovoj oblasti, približio bi Srbiju ispunjavanju ciljeva regionalne strategije razvoja, koja pretpostavlja ubrzanje procesa pristupanja EU, zemalja regiona.

Indikatori Svetske banke lakoća poslovanja „*Doing Business-a*“ i Indikatori upravljanja, se odnos prvenstveno na zahteve trećeg Kopenhagenskog kriterijuma, tzv. *acquis* kriterijuma, jer predstavljaju sveobuhvatnu analizu kvaliteta zakonske regulative i institucija za njihovu implementaciju, biznis barijera za poslovanje, vladavine prava, funkcionisanja institucija i ostalih indikatora upravljanja. Otuda bi ispunjavanje *acquis* kriterijuma u velikoj meri uticalo na izgradnju i kvalitet funkcionisanja institucionalne infrastrukture, kao i na unapređenje zakonodavnog pravnog ambijenta u zemlji, kao važnih preduslova podizanja konkurentnosti srpske privrede.

Oblasti koje predstavljaju najveće gepove međunarodne konkurentnosti Srbije, uključujući makroekonomsku stabilnost, izgradjenost institucija, administrativne barijere za poslovanje preduzeća, vladavinu prava, i inovativnost, su istovremeno

oblasti u kojima Srbija najviše zaostaje ne samo za EU-13, tzv. novim članicama EU, nego i za zemljama Zapadnog Balkana. Zaostatak za zemljama regiona je posebno velik u odnosu na Makedoniju i Crnu Goru. Makedonija je, kao zemlja koja je prva u regionu postala kandidat za pristupanje EU, ostvarila značajan napredak u ispunjavanju Kopenhagenskih kriterijuma, ali zbog nerešenih političkih relacija sa Grčkom, još nije otvorila pregovore o pristupanju EU. Crna Gora je pre Srbije otpočela je pregovore za punopravno članstvo u EU, i otvorila je nekoliko poglavlja, što je pozitivno uticalo na ispunjavanje Kopenhagenskih kriterijuma, a time i na rast konkurentnosti Crne Gore.

ZAKLJUČAK

Nizak nivo međunarodne konkurentnosti Srbije, koja poslednjih godina beleži dodatno pogoršanje, kao posledica ekonomske krize i zastoja u strukturnim i institucionalnim reformama, prvenstveno je uzrokovana makroekonomskom nestabilnošću zemlje, nedovoljnom izgradjenošću i neadekvatnim funkcionisanjem institucionalne infrastrukture, velikim brojem administrativnih barijera za poslovanje preduzeća, kao i niskim stepenom inovativnosti.

U cilju podizanja međunarodnog nivoa konkurentnosti privrede Srbije, potrebno je:

- *Obezbediti makroekonomsku stabilnost i održiv ekonomski rast, što pretpostavlja sprovođenje strukturnih reformi, koje bi rezultirale većom baziranošću rasta na proizvodnji i izvozu.*
- *Unaprediti poslovno investicioni ambijent, što pretpostavlja ukidanje administrativnih i drugih formalnih barijera, koje predstavljaju ozbiljnu smetnju za uspešno poslovanje privatnog sektora.*
- *Intenzivirati proces institucionalnih reformi, što pretpostavlja ne samo uspostavljanje novih, nedostajućih institucija, nego i povećanje efikasnosti rada postojećih institucija.*
- *Povećati učešće ekonomskog rasta baziranog na inovativnosti i znanju, što pretpostavlja povećanje ulaganja, a time i poboljšanje uslova za istraživanje i razvoj u privatnom sektoru.*

Direktan uticaj na ubrzanje sprovođenja gore navedenih aktivnosti, u cilju podizanja nacionalne konkurentnosti, bi imalo ubrzanje procesa ispunjavanja Kopenhagenskih kriterijuma. Ispunjavanje Kopenhagenskih kriterijuma, u procesu pristupanja Srbije EU, pozitivno bi se odrazilo na postizanje makroekonomske stabilnosti, sprovođenje institucionalnih i ekonomsko pravnih reformi, na

unapredjenje poslovnog i investicionog ambijenta, a samim tim i na podizanje nivoa njene medjunarodne konkurentnosti. U tom smislu, je značajno pored intenziviranja reformskih procesa u Srbiji, intenzivirati proces pristupanja EU, ubrzanim procesom ispunjavanja Kopenhagenskih kriterijuma.

LITERATURA

1. European Commission (2010), *Enlargement Strategy and Main Challenges 2010-2011*, COM (2010) 660, Brussels
2. European Commission (2010), *Europe 2020 – A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, Brussels
3. Haque, I. (1995), "Technology and Competitiveness", Chapter 2 in *Trade, Technology and International Competitiveness*, World Bank, Washington DC.
4. Kuzmanović M. i P. Sanfey (2014), "Diagnosing growth constraints in south – eastern Europe", *EBRD WP* No. 167, EBRD. London.
5. Penev, S. and A. Marusic (2011), *Progress in Transition and Reform Implementation in Serbia Comparing to other Western Balkan Countries, with Main Focus on Regulatory Reform*, IFC, World Bank Group, Washington DC.
6. Penev, S. and A. Marusic (2012), "Regulatory Reform in Western Balkan Countries and its Significance for their EU Accession Process", in *Contemporary issues in the integration processes of Western Balkan countries in the European Union*, Eds. Štefan Bogdan Šalej, Dejan Erić et.al., International Center for Promotion of Enterprises, Ljubljana.
7. Penev, S., (2012), *Economic and European Prospects of Western Balkan Countries*, Westminster Foundation for Democracy (WFD), Western Balkans Parliamentary network of committees for economy, finance and budget, Faculty of Economics and Business, Sarajevo and Institute of Economic Sciences, Belgrade.
8. Regional Cooperation Council (2013), *South East Europe 2020 –Jobs and Prosperity in a European Perspective*, Sarajevo
9. Rojec & al. (2010) *Konkurentnost crnogorske ekonomije*, Ministarstvo Finansija Crne Gore, Vlada Crne Gore, Podgorica.
10. Sanfey, P. (2010), *South-eastern Europe: lessons from the global economic crisis*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
11. Sanfey, P and S. Zeh (2012), *Making sense of competitiveness indicators in south – eastern Europe*, *Working Paper* No. 145, European Bank for Reconstruction and Development, London.
12. Sanfey, P. (2010), *South-eastern Europe: lessons from the global economic crisis*, European Bank for Reconstruction and Development, London.

13. Sanfey, P and S. Zeh (2012) "Making sense of competitiveness indicators in South-Eastern Europe", *Working Paper No. 145*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
14. Scott, B. R. and Lodge (1985) G. C., "US Competitiveness in the World Economy", 1985.
15. Uvalić, M. (2010), *Serbia's Transition: Towards a better Future*, Palgrave Macmillan, London and New York.
16. Vasiljević, D. (2009), "Serbia's Economic Growth and International Competitiveness" (pg. 83-93) in *Quarterly Monitor of economic trends and policies in Serbia*, No. 18 July–September 2009, Belgrade.
17. World Bank (2014), *Doing Business in 2015*, Washington, DC.
18. World Economic Forum (1996), *Global Competitiveness Report 1996*, Geneva
19. World Economic Forum (2014), *Global Competitiveness Report 2014-2015*, Geneva
20. World Economic Forum (2010). *The Lisbon Review 2010 - Towards a More Competitive Europe*, World Economic Forum, Geneva.

SUMMARY

COMPETITIVENESS OF SERBIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF EU INTEGRATION

This paper looks at the competitiveness of Serbian economy and the influence of European integrations upon it. The analysis is based on WEF Global Competitiveness Report, World Bank Doing Business and World Bank Governance Indicators. The author identifies, macroeconomic stability, poor functioning of the institutional infrastructure, administrative barriers for private businesses, and low level of innovation, as major gaps of Serbian competitiveness.

The author emphasizes that the global economic crisis led to widespread decline in economic activity and capital inflows, increase of budget deficit, unemployment, public and foreign debt, and consequently the level of international competitiveness of Serbia. Economic stagnation in the post-crisis period, due to lack of structural and institutional reforms, resulted in deterioration of international competitiveness of Serbia, and its lagging behind the EU member states, and Western Balkan countries. The author concludes that the prerequisite for achieving the sustainable growth, and increase of the competitiveness of Serbian economy, should be more production-based and export-led economic growth. The priority should be given to structural and institutional reforms, improvement of macroeconomic stability, business environment, and continuation of the European integration process, which provides a unique incentive for political and economic reform in the enlargement countries. The author concludes that the importance of this process is even greater in the post-crisis period, and that the fulfillment of the Copenhagen criteria would have positive impact on institutional, economic and legal reforms in Serbia, improvement of the business environment, innovation based economic growth, and consequently the improvement of its international competitiveness.

Key words: Republic of Serbia, competitiveness, European integrations, Copenhagen criteria, Western Balkans, economic growth, structural reforms.

POGLAVLJE 2

NACIONALNI BREND SRBIJE KAO FAKTOR UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI ZEMLJE

Ivana Domazet¹

Apstrakt

Nacionalni brend predstavlja jedinstven, privlačan i zanimljiv paket nacionalnih vrednosti, dok se proces izgradnje jakog nacionalnog brenda zasniva na pronalaženju, izgradnji i prezentovanju skupa vrednosti koje jedna država želi da promoviše kao sopstveni nacionalni brend. Kao takav, može predstavljati značajan faktor konkurentnosti pri ostvarenju ekonomskih ciljeva (povećanja izvoza, veći priliv stranih direktnih investicija, povećanje obima turističkog promet). Uz to, jak nacionalni brend doprinosi kreiranju pozitivne percepcije sveta o datoj državi te unapređenju ekonomske i političke pozicije zemlje, a posledično i unapređuje nacionalnu konkurentnost. Otuda je i cilj ovog rada da afirmiše značaj procesa nacionalnog brendiranja i analizira poziciju Srbije kao nacionalnog brenda u svetskim razmerama. Akcenat u radu biće stavljen na nekoliko krucijalnih područja kao što su: koncept nacionalnog brendiranja, nacionalni identitet kao temelj nacionalnog brenda, pozicioniranost Srbije na svetskoj mapi nacionalnih brendova; preporuke i instrumenti za unapređenje nacionalnog brenda Srbije.

Ključne reči: *Nacionalni brend, Srbija, unapređenja konkurentnosti, brendiranje, pozicioniranje, komunikacione strategije*

UVOD

Nacionalno brendiranje predstavlja kompleksan proces, implementiran u više faza, koji se zasniva na pronalaženju, izgradnji i prezentovanju jedinstvenog, i za tržište privlačnog paketa nacionalnih vrednosti. Rezultati uspešnog procesa brendiranja jedne nacije su njena prepoznatljivost i pozitivna diferenciranost od

¹ Dr Ivana Domazet, viši naučni saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: ivana.domazet@ien.bg.ac.rs

ostatka sveta. Posledično, uspešno nacionalno brendiranje kumulira i ekonomske rezultate koji se odgledaju u: povećanju izvoza i većoj prodaji; intenziviranju stranih direktnih investicija; razvoju turizma jer običaji i tradicija postaju privlačniji i interesantniji stranim posetiocima; unapredjenju diplomatskih odnosa, političke pozicije zemlje kao i u uspešnijem vođenju međunarodne politike (Domazet, 2013, str. 370).

Cilj nacionalnog brendiranja je kreiranje jasne, jednostavne i jedinstvene ideje, koja je i vizuelno i verbalno kao takva shvaćena od strane različitih nacija u različitim situacijama (Fan, 2006). Prepoznatljiv nacionalni brend znači jedinstvenu celinu koja je na tržištu diferencirana od drugih svojom jedinstvenošću i različitosti od drugih. Proces nacionalnog brendinga je u direktnoj vezi sa *imidžom*, koju država ima u svetu. Drugim rečima, imidž jedne države je percepcija sveta o toj državi. Loš imidž države može se povezati sa lošim mišljenjem naroda (nacije) o sebi, jer ukoliko nacija ne vrednuje dovoljno svoje kvalitete dolazi do stvaranja negativnog internog brenda. Vremenom se negativni efekti procesa internog brendinga prelivaju na proces nacionalnog brendiranja. Za razliku od nacionalnog imidža koji predstavlja doživljaj ili percepciju koju svet ima o nama, nacionalni identitet predstavlja skup vrednosti koje mi kao nacija posedujemo (Domazet, Hanic, 2012, str. 590).

Nacionalni identitet se kreira na temelju vlastitih vrednosti i činjenica (Skoko, 2009, str. 15). Identitet možemo definisati kao karakteristiku, osećanje ili verovanje koje pravi razliku među ljudima. Šiber (Šiber, 1988, str. 14) nacionalni identitet definiše kao osećaj pripadnosti određenoj grupi, koji je stečen tokom procesa socijalizacije. Jelić (1999, str. 42) tvrdi kako nacionalni identitet polazi od nacionalne ideje, ideje pripadnosti. Huntigton (2004, str. 110), ukazuje da različiti narodi različito cene nacionalne identitete u poređenju s njihovim ostalim identitetima, te da se relativna važnost i intenzitet nacionalnog identiteta naroda menja tokom vremena, dok Anholt (2007, str. 119) smatra da se države snažnog i specifičnog ugleda ističu i zadržavaju svoj nacionalni identitet i napreduju kao istaknuti deo celine. U svakom slučaju zemlje moraju biti svesne načina na koji su percipirane u globalnoj javnosti, te je važno investirati u istraživanje percepcija o njihovim nacionalnim karakteristikama i drugim značajnim elementima brenda. Uz to, treba biti svestan činjenice da promena slike o jednoj zemlji nije brz niti lak posao. Takva slika se u nekim slučajevima formira decenijama, oblikuje ratovima, religijom, diplomatijom, sportskim poredama ili porazima, poznatim "sinovima i kćerima" nacije i na kraju tu su i proizvodi koje ta država izvozi (Anholt, 2003). Brend jedne države je kao supertanker, kome treba osam kilometara da promeni kurs i trinaest da se zaustavi. Upravo ova konstatacija nalaže da "države i nacije

danas moraju postati svesne svog zahtevnog okruženja te jasno definisati ko su i šta žele, šta mogu ponuditi svetu, zbog čega bi nekome bile važne i zašto bi ih se poštovalo. Jednostavno moraju pronaći način na koji će privući pažnju drugih i ispričati im priču o sebi na način na koji će među njima stvoriti poštovaoce, kupce, lobiste, prijatelje ili barem uticati na smanjenje broja neprijatelja” (Skoko, 2009, str. 10).

Srbija, uprkos vidnih pomaka u odnosu na stanje iz devedesetih godina prošloga veka, značajno zaostaje u procesu nacionalnog brendiranja, imajući u vidu realne potencijale. Naime, rezultati istraživanja relevantnih svetskih agencija, koje se bave nacionalnim brendom zemalja, ali i indikatori konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, ukazuju da Srbija nije povoljno pozicionirana u kategoriji nacionalnog brenda, što značajno umanjuje šanse za razvoj turizma, povećani priliv stranog kapitala i rast izvoza – ključnih preduslova za dinamiziranje privredne aktivnosti. S tim u vezi, tim Instituta ekonomskih nauka (čiji je član bio autor rada) je za potrebe Ministarstva trgovine i usluga Republike Srbije, tokom perioda 2009-2011. godine, uradilo dve studije: 1. *Studiju o mogućnostima pozicioniranja nacionalnog brenda Srbije* i 2. *Istraživanja i razvoj u oblasti izgradnje i pozicioniranja nacionalnog brenda Srbije*, koje predstavljaju važan element strateškog okvira za razvoj brenda Srbije, a čiji su ključni nalazi bili smernice prilikom kreiranja ovog rada.

S obzirom na činjenicu da Srbija, shodno svojim potencijalima, nije dovoljno dobro pozicionirana na globalnoj mapi nacionalnih brendova i da postoji realan okvir za značajno unapredjenje globalnog pozicioniranja koncipirana je i struktura ovoga rada. Nakon uvoda, u kom je inkorporiran i pregled relevantne literature na temu nacionalnog identiteta i brendiranja, sledi deo posvećen konceptu razvoja nacionalnog brendiranja. Treći deo rada je posvećen analizi pozicije Srbije na globalnoj mapi nacionalnih brendova zasnovanoj na relevantnim istraživanjima agencija u oblasti nacionalnog brendiranja, ali i na globalnom indeksu konkurentnosti (*Global Competitiveness Index - GCI*) Svetskog Ekonomskog foruma. Nakon toga sledi analiza potencijala Srbije koji bi mogli unaprediti nacionalno brendiranje i preporuke o sistemskom, i po mišljenju autora, optimalnom pristupu nacionalnom brendiranju Srbije.

KONCEPT NACIONALNOG BRENDIRANJA

„Nacionalno brendiranje” kao termin prisutan je tokom poslednje decenije u naučnoj literaturi a začetnicima ove oblasti smatraju se Simon Anholt i Wally

Olins. Uz njih kao pionire nacionalnog brendiranja, značajan doprinos dao je i Fan (2006) koji ukazuje na razlike prilikom definisanja procesa nacionalnog brenda (*nation brand*) i termina interni brend (*national brand*). Naime, nacionalni brend je višedimenzionalni entitet sastavljen od sledećih vrednosti (Brand Magazin, 2010): kvalitet proizvoda i usluga, inventivnost, kreativno preduzetništvo, poslovna dinamika, obrazovanu i kvalifikovanu radnu snagu, optimalne kapacitete za odmor, rekreaciju i zabavu, kvalitetnu infrastrukturu i prirodno okruženje.

Slika 1. Identitet i komunikatori nacionalnog brenda



Izvor: Dinnie K. 2008, str. 112

Razvojne faze procesa nacionalni brandinga su različitog stepena kompleksnosti za brendiranje, što je i prikazano tabelom 1. Nivo 1 predstavlja najjednostavniji oblik nacionalnog brenda koji je prikazan ili kao vizuelni simbol ili kao slogan. Nivo 2 obuhvata veći broj brendova objedinjenih u kišobranu brendova koji (npr. turizam i/li izvoz) i komplikovaniji je za brendiranje od vizuelnih simbola. Razvoj nacionalnog brenda na nivou 3 je najbliži korporativnom brendiranju i bavi se reputacijom, pozicijom i brendom države i predstavlja poslednji jednostavan nivo za brendiranje. Proces nacionalnog brendiranja od faze pozicioniranja države postaje složeniji i kompleksniji. Na nivou 7 teži se izgradnji konkurentne nacije i njenoj održivosti na tržištu dok se na nivou 8 nacionalni brend izjednačava sa nacionalnim identitetom. Tabelom 1. je prikazana složenost podnivoa u procesu nacionalnog brendiranja i pokazuje genezu nacionalnog brandinga kao i složenost celokupnog procesa.

Tabela 1. Razvoj nacionalnog brendinga

Nivo razvoja	Jednostavno za brendiranje	Kompleksno za brendiranje
1. Vizuelni simbol	❖	
2. Slogan	❖	
3. Kišobran brendova	❖	
4. Imidž države	❖	
5. Reputacija države		❖
6. Pozicioniranje države		❖
7. Konkurentska prednost		❖
8. Nacionalni identitet		❖

Izvor: Fan 2006, str. 5-14

Nacionalni brend, za razliku od komercijalnog brenda, ne sme se zasnivati na materijalnim proizvodima ili uslugama već isključivo na neopipljivim entitetima sačinjenim od atributa i preferencija potrošača, koji zajedno utiču da brend države bude jedinstven. Drugim rečima, nacionalni brend ne sme da nudi materijalne proizvode ili usluge, već treba svet da upoznaje sa: geografskim i turističkim lokacijama, istorijskim nasleđem, kulturom, naukom, jezikom i mentalitetom, političkim sistemom, ekonomskim sistemom, poznatim i istaknutim ličnostima iz oblasti nauke, kulture, sporta, politike.

Nacionalni brend je izuzetno jak pokretač ekonomskog razvoja i konkurentnosti. Takođe, predstavlja snažan instrument spoljne politike, inspiriše nacionalni ponos i pozitivna osećanja građana. Može obuhvatiti sledeće važne elemente: pojedinačne proizvode i uslužne (korporativne) brendove, poslovne i tehnološka rešenja i procese, institucije društva, kulture, sport, umetnost, prirodna bogatstva, turizam, investicije, imigracije, manifestacije, festivale, događaje, ljude, običaj i moral, mentalitet, arhitekturu, umetničko stvaralaštvo, kulturno-istorijske spomenike. Kompletan proces nacionalnog brendiranja mora biti jedinstven, odnosno država prilikom svog brendiranja mora koristiti jedinstvenu kampanju (sa dozvoljenim malim odstupanjima u zavisnosti od toga šta se u procesu nacionalnog brendiranja stavlja u fokus). Suština nacionalnog brendiranja je da se kompletna nacija potruži da svetu pokaže targetirane vrednosti, da stvara kompatibilne nove vrednosti i učini sve da država bude pozicionirana kao inspirativna destinacija, kako turistička tako i ekonomska.

POZICIONIRANJE BRENDIA SRBIJE

Postoji veliki broj svetskih agencija i istraživanja koje se, koristeći različite metodologije, bave pozicioniranjem pojedinih zemalja u globalnoj javnosti. U ovom radu analiziraćemo pozicioniranost brenda Srbije na osnovu istraživanja sledećih kompanija:

- World Economic Forum;
- Bloom Consulting;
- FutureBrands;
- GfK Roper (The Nation Brand Index) i
- East West Comms – Country Branding Global Index 200.

World Economic Forum - Svetski ekonomski forum (WEF) je Srbiju u 2014. godini rangirao na 94. poziciju, na listi globalne konkurentnosti koja obuhvata 144 zemalja. Ta pozicija predstavlja rast za sedam mesta u odnosu na prošlu 2013. godinu kada je Srbija bila na 101. poziciji. Srbija je u 2014. godini imala vrednost Indeksa globalne konkurentnosti (IGK) od 3,90 koja je u odnosu na prethodnu godinu porasla za 0,23 što je dovelo do značajno poboljšane pozicije ukupne konkurentnosti privrede Srbije rangirane WEF u 2014. Tokom 2013. godine pozicija Srbije je bila blizu vrednosti IGK 3,77, što predstavlja najnižu vrednost IGK Srbije analizirano u sedmogodišnjem periodu od 2007. do 2013. godine. Srbija je, pre 2014. godine, najveću vrednost IGK od 3,90 dostigla pre prvog talasa krize (tokom 2008. godine), ali je njegova vrednost već naredne, 2009. godine, приметно opala na 3,77. Sledi postepeni oporavak, da bi se u 2013. vrednost IGK ponovo spustila na nizak nivo iz 2009. Otuda indeks globalne konkurentnosti IGK 3,90 Srbije ostvaren u 2014. godini predstavlja značajan napredak i daje realne osnove za nadu u konsolidaciju ekonomije Srbije.

Bloom Consulting Country Brand Ranking je rangiranje nacionalnih brendova koje svrstava zemlje po efikasnosti njihovih strategija brendiranja i njegov posredni efekat na društveni proizvod zemlje. Takođe, agencija Bloom Consulting uzima u obzir varijable koje definišu ekonomske performanse zemlje i tržišnu efikasnost implementirane strategije. Pri rangiranju se koriste ekonomski indikatori, zvanične strategije nacionalnog brendiranja kao i sekundarni podaci koji mere uticaj strategije brendiranja na ekonomske performanse države. Bloom Consulting je kreirao odvojene rankinge za trgovinu i turizam, i uključuje analizu 161 zemlje. Svetska banka, Ujedinjene nacije i Svetska turistička organizacija su izvori analiziranih podataka. Srbija je prema izveštaju ove agencije rangirana u oba segmenta (trgovina i turizam) rangom BB ili opisno vrlo dobro (*very good*). Ovaj

izveštaj pozicionira Srbiju relativno pozitivno, ako ga poredimo sa drugim izveštajima relevantnih agencija.

Future Brands Country Brand Index (CBI) - Country Brand Index (CBI) kreira organizacija *Future Brand* na osnovu percepcija oko 3 000 međunarodnih poslovnih i turističkih putnika iz devet zemalja (SAD-a, Velike Britanije, Kine, Australije, Japana, Brazila, UAE-a, Nemačke i Rusije). Country Brand Index (CBI) je globalna studija koja se koristi relevantnim statističkim podacima i stavovima eminentnih lidera u ovoj oblasti i koja se od 2005. godine izdaje svake godine *The Country Brand Index* koristi različite aspekte rangiranja država: autentičnost, istorija, umetnost i kultura, infrastruktura, jednostavnost putovanja, bezbednost, smeštaj, odmor i relaksacija, prirodne lepote, plaža, noćni život, kupovina, hrana, zabava i sport, gostoprimstvo, životni standard, privlačnost za biznis, politička situacija, kvalitet proizvoda/usluga, napredne tehnologije, životna sredina i želja da posete ili ponovo obidju određenu zemlju. Među 102 obrađene zemlje našla se i Srbija koja je poslednji put rangirana u 2012. kada je zauzela, nimalo laskavo, 108. mesto. To predstavlja regresivan trend jer je 2010. godine Srbija zauzimala 84. mesto. Na žalost, nakon 2012. godine Srbija nije rangirana ovom metodologijom a jedan od najznačajnijih uzroka takvom nazadovanju je pozicioniranost Srbije u kategoriji *Kvalitet života*. Početak bolnih privrednih reformi tokom 2013. ogleda se u smanjivanju penzija i plata u javnom sektoru, povećanju nezaposlenosti i neadekvatnoj zdravstvenoj zaštiti a to su kategorije koje direktno utiču na analizu kategorije Kvalitet života ove agencije.

Tabela 2. CBI - rang Srbije u periodu 2010 -2014. godinu

Godina	2010	2011	2012	2013	2014
Srbija	84	97	108	Nema rang	Nema rang

Izvor: Future Brands, Country Brand Index 2010-2014.

GfK Roper (The Nation Brand Index) - Nemačka kompanija GfK Roper Public Affairs & Media, jedna je od najvećih kompanija za istraživanje tržišta u svetu. Simon Anholt (koji je jedan od vodećih teoretičara u oblasti brendiranja nacija/država) je u saradnji sa GfK grupom razvio koncept Nation Brand Index-a i konstruisao jedinstven, racionalan i sveobuhvatan sistem za merenje reputacije nacionalnog brenda. *The Nation Brand Index* razvijen je 2005. godine sa ciljem da se izmeri imidž i ugled nacija u svetu i smatra se za jedan od najreferentnijih istraživanja iz ove oblasti. Pomoću Anholtovog Nation Brand Hexagon-a poredi se različiti faktori i vrednosti koje države poseduju, a koje utiču na ugled jedne nacije u svetu. Anholt-GfK Roper nacionalni brend indeks meri snagu i kvalitet brend

imidža svake zemlje, kombinujući narednih šest dimenzija: 1. Izvoz, 2. Management, 3. Kultura i nasleđe, 4. Reputacija stanovništva, 5. Turizam, 6. Investicije i imigracije. GfK Indeks je za 2012. godinu napravio analizu 118 zemalja na osnovu ovih šest dimenzija, a Srbija se našla na 108. mestu. Od 2013. godine GfK index je promenio metodologiju rangiranja i analizira samo 50 izabranih država sveta, medju kojima se ne nalazi Srbija.

East West Comms – Country Branding Global Index 200 (EWNBPi) - East West Comms grupa se bavi pružanjem komunikacionih usluga i usluga brendiranja koja objavljuje *Country Branding Global Index 200 (CBI)* rang listu putem *Perception Metrics* sistema, kojim se na kvartalnom nivou upoređuje pozitivne i negativne vesti o državama u svetskim vodećim medijima. Jedan od glavnih razloga udruživanja kompanije East West sa Perception Metrics-om je naučna osnova za analizu međunarodne percepcije brenda država. Indeks se kreira putem Perception Metrics sistema kojim se upoređuju pozitivne i negativne vesti određenih država u svetskim vodećim medijima. East West Nation Brand Perception Index analizira stotine hiljada novinskih članaka iz velikog broja zemalja. Ovaj indeks pokazuje da je Srbija u svetskim medijima jako loše kotirana. Od ukupno 200 rangiranih zemalja (od kojih su 192 članice UN-a) Srbija je u 2010. godine zauzela 151. mesto, dok je na kraju 2011. godine bila na nimalo ohrabrujućem 169. mestu. East West Nation Brand Perception Index je prestao da objavljuje rezultate 2011. godine.

Tabela 3. EWNBPi - rang Srbije u periodu 2008 -2011. godinu

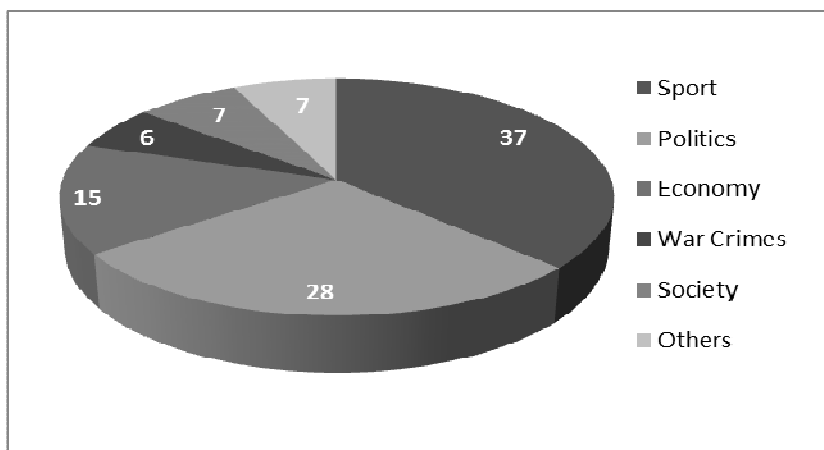
Godina	2008	2009	2010	2011
Srbija	183	180	151	169

Izvor: East West Nation Brand Perception Index 2011

Pozicioniranost Srbije u inostranim (pre svih evropskim) štampanim medijima, kao i najznačajnijim globalnim tv mrežama je analizirana kroz članke uticajnih evropskih štampanih medija (Guardian, Times, Independent, Le Mond, Die Presse, Deutsche Welle, El Pais, El Mundo) objavljenih na njihovim sajtovima i analizom sajtova globalnih medijskih servisa CNN, Euronews, BBC, RT, TV5, CBS, Al-Jazeera, Sky news i RTL. Ovde je primenjena analiza sekundarnih podataka, odnosno analiza izveštavanja o Srbiji na sajtovima najznačajnijih medijskih kuća koje najdirektnije utiču na formiranje globalne percepcije o nacionalnom brendu jedne zemlje. Naime, autor rada je kabinetskim istraživanjem pokušao da istraži karakter (pozitivno/neutralno/negativno) objavljenih članaka o Srbiji u gore pomenutim medijima, odnosno na njihovim sajtovima tokom perioda 2012-2014. A rezultati

analize sajtova u navedenim medijima za 2014. godinu pokazuju da je Srbija bila zastupljena u objavljenim izveštavanjima na sledeći način: 55% neutralno; 40% pozitivno; 5% negativno. Rezultati sprovedeni za 2013. pokazuju sledeće rezultate: 59% neutralno; 36% pozitivno; 6% negativno. Dok je zastupljenost članaka po karakteru izveštavanja o Srbiji tokom 2012. godine, u navedenim medijima bila sledeća: 60% neutralno; 33% pozitivno; 7% negativno.

Grafikon 1. Struktura članaka po tematskim oblastima u izabranim medijima u 2014. godini



Većina analiziranih članaka tokom 2014. odnosi se na sport (37%), zatim na politiku (28%), ekonomiju (15%), i nešto manje na društvo (7%) i ratne zločine (po 6%). Članci koji se odnose na ostale tematske oblasti zbirno ne prelaze zastupljenost od 7% (Grafikon 1.).

Shodno dobijenim rezultatima ove analize u periodu 2012-2014. možemo zaključiti da postoji tendencija inkrementalnog ali konstantnog unapredjenja nacionalnog brenda Srbije u vodećim medijima. Ovaj trend bi se značajno brže razvijao u pozitivnom smeru da Srbiju nije pratio vrlo negativan imidž, kao posledica skorih ratova i bombardovanja naše zemlje, a shodno tome i značajne negativne kampanje velikih svetskih medija tokom devedesetih godina prošlog veka. Međutim, to je i rezultat višedecenijskog zanemarivanja promotivnih i komunikacionih strategija koje naša zemlja nije primenjivala u svojoj borbi za mesto na svetskoj sceni. Bazni problem je što se naša država tek pre par godina okrenula strategijskom pristupu kada je u pitanju unapredjenje nacionalnog brenda i intenzivnije krenula u pravcu razvoja strategije nacionalnog brenda.

POTENCIJALI ZA UNAPREDJENJE NACIONALNOG BRENDA SRBIJE

Srbija je do sada učinila određene, ali nedovoljne, korake u cilju unapređenja svog nacionalnog brenda. Postoje institucije koje su već angažovane na razvoju pojedinih elemenata nacionalnog brenda Srbije, kao što su: Savet za promociju Srbije, Privredna komora Srbije i Beograda, Turistička organizacija Srbije i Beograda, Agenciji za strana ulaganja i promociju izvoza, Društvo lobista Srbije, ali efekat njihovog dejstva je malo primetan. Osim toga kreiran je i postavljen nacionalni internet portal Srbija brend na kome se nalazi *Program Nacionalnog brenda Srbije* koji sadrži sledeće ključne grupe aktivnosti, koje su usmerene ka ostvarenju cilja da brend Srbije bude prepoznatljiv i povoljno pozicioniran u globalnoj javnosti (Srbija brend portal, 2011):

- uspostavljanje efikasnog i održivog institucionalnog okvira za nacionalni brend Srbije
- sprovođenje sveobuhvatnih istraživanja u oblasti nacionalnog brenda
- izrada potrebnih strateških dokumenata za nacionalni brend Srbije
- kreiranje vizuelnog identiteta nacionalnog brenda
- pozicioniranje nacionalnog brenda Srbije u svetu i domaćoj javnosti
- pružanje stručne i finansijske podrške izgradnji pojedinačnih brendova u Srbiji
- podrška inicijativama i sprovođenje projekata kojima se afirmišu vrednosti Srbije.

Uprkos brojnosti institucija koje se u određenoj meri bave pojedinim pitanjima iz oblasti nacionalnog brendiranja, može se konstatovati da rezultati sprovedenih istraživanja i analiza ukazuju na postojanje većih slabosti nacionalnog brendiranja Srbije među kojima su najznačajnije (Domazet, Hanić, 2012, str. 600-605):

- Nepostojanje sistemskog pristupa vezanog za razvoj nacionalnog brenda Srbije;
- Nepostojanje strategije za unapredjenje nacionalnog brenda Srbije;
- Neodostatak marketing i komunikacione strategije nacionalnog brenda Srbije;
- Potcenjivanje značaja nacionalnog brendiranja za unapredjenje ekonomskih potencijala zemlje (izvoz, priliv stranih investicija, turizam);
- Nizak nivo finansijskih ulaganja u proces nacionalnog brendiranja;
- Neefikasna institucionalna struktura i koordinacija između pojedinih institucija zaduženih za izgradnju nacionalnog brenda;
- Nedovoljna saradnja privatnog i javnog sektora na razvoju nacionalnog brenda.

U procesu izgradnje i pozicioniranja nacionalnog brenda Srbije, važno je imati u vidu sledeće činjenice:

- Mnogi domaći proizvodi visokog kvaliteta još uvek nisu postali snažni brendovi, ali je ohrabrujuće to što se razvija svest o potrebi intenzivnije primene marketinga i brendinga u poslovanju.
- Brojni tradicionalni proizvodi, naročito u prehrambenom sektoru i tekstilnom, i pored evidentnog kvaliteta nisu na pravi način valorizovani kroz branding.
- Ono što znatno otežava prodor kvalitetnih domaćih brendova na međunarodna tržišta je nedovoljna prepoznatljivost zemlje, što se relativno brzo može otkloniti snažnijom promocijom Srbije.
- U strukturi izvoza Srbije nedovoljno su zastupljeni proizvodi viših faza obrade, proizvodi i usluge sa većom dodatkom vrednošću, te je jačanje konkurentnosti kroz branding i efektno komuniciranje ojačane konkurentnosti srpskih proizvoda i usluga od ključne važnosti.
- Nedovoljno je iskorišćen kapacitet koji sektori društva poput kulture, umetnosti, sporta, nauke, obrazovanja, nasleđa i običaja ili prirodnih lepota imaju u domenu promocije pojedinačnih brendova i brenda Srbije kao krovnog brenda.

U cilju što boljeg pozicioniranja nacionalnog brenda, Srbija treba da koristi koncept integrisanog marketing komuniciranja ali i sistemskog državnog pristupa promociji, pre svega na način da se na nivou države Srbije oformi jedna krovna agencija koja bi upravljala kompletnim projektom unapređenja našeg nacionalnog brenda kroz konzistentnu promotivnu aktivnost (Domazet, 2012, str. 146). Da bi se neka država mogla efektivno boriti za svoje mesto na globalnoj sceni, ona po nečemu mora biti prepoznatljiva (po vrednostima, ljudima, proizvodima, prirodnim potencijalima, ambicijama, kulturi, istoriji, sportistima, načinu života ili kombinaciji svega navedenog) što čini njen nacionalni brend. Sledeći korak je formulisanje efektivne strategije nacionalnog brendiranja i kreiranje vizuelnog identiteta brenda. Nakon toga sledi analiza različitih modela komunikacije, gde je primarni cilj integrisanja marketing komunikacija da se poveća efikasnost komunikacija i bolja pozicioniranost nacionalnog brenda Srbije.

Osnovni koraci u razvoju efektivnih komunikacija nacionalnog brenda Srbije bi trebalo da budu (Domazet, Hanić, 2012, str. 600-606): situaciona analiza i identifikovanje ciljnog auditorijuma (ciljnih javnosti); određivanje komunikacionih ciljeva, koji mogu biti svesnost, znanje, dopadanje, preferencija, ubeđivanje i prihvatanje; kreiranje generalne strategije nacionalnog brendiranja: određivanje budžeta za implementaciju komunikacione strategije; dizajniranje komunikacija,

odnosno kreiranje poruke u smislu sadržaja, strukture, formata i sl.; izbor kanala komunikacije, koji bi prevashodno trebali biti masovni, uz kreiranje interaktivnog sajta u skladu sa vizuelnim identitetom nacionalnog brenda Srbije; odlučivanje o miksu medija, odnosno kreiranje komunikacionog medija plana; upravljanje i koordiniranje komunikacijama; merenje rezultata kampanje i poređenje ostvarenih rezultata sa definisanim ciljevima, nakon čega se prema potrebi vrši repozicioniranje brenda.

ZAKLJUČAK

Pozicioniranost nacionalnog brenda Srbije je danas na nedovoljno dobrom nivou i svakako daleko ispod naših očekivanja, sudeći prema relevantnim pokazateljima konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, ali i prema rezultatima svetskih agencija koje se bave rangiranjem nacionalnih brendova. Osnovni uzrok pozicije brenda Srbije u svetskim razmerama je što i dalje ne postoji jasna strategija nacionalnog brendiranja koja treba da bude deo globalne marketing i komunikacione strategije. Otuda je prvi korak definisanje bazične vrednosti kojom Srbija želi da se pozicionira na ciljnom tržištu. Naime, nepostojanje sistemskog pristupa vezanog za razvoj nacionalnog brenda Srbije, i posledično nepostojanje strategije za unapredjenje nacionalnog brenda Srbije, potcenjivanje značaja nacionalnog brendiranja za unapredjenje ekonomskih potencijala zemlje, neefikasna (nejasna) institucionalna struktura i nizak nivo finansijskih ulaganja u proces nacionalnog brendiranja uz nedostatak informacija i neodgovarajuća komunikacija su osnovni uzroci nedovoljno dobrog pozicioniranja Srbije u svetskoj javnosti. Unapredjenje pozicioniranja nacionalnog brenda treba usmeriti pre svega na izgradnju infrastrukture, odnosno institucionalnog okvira, a nakon toga i na kreiranje strategije nacionalnog brenda, vizuelnog identiteta brenda te implementaciju komunikacione strategije nacionalnog brenda Srbije.

Dobro pozicioniran nacionalni brend će doprineti značajnom unapredjenju konkurentnosti zemlje kao i ekonomskih indikatora. Takođe, jak nacionalni brend predstavlja snažan instrument spoljne politike, inspiriše nacionalni ponos i pozitivna osećanja građana. Nacionalni brend doprinosi prestižu zemlje u inostranstvu, projektuje pozitivan imidž zemlje, a time postaje pravo mesto za privlačenje turista i kreiranje nezaobilaznih turističkih ali i investicionih destinacija, jer dobro pozicioniran nacionalni brend favorizuje nacionalnu ekonomiju kod investitora i stvara pozitivnu sinergiju svojih nacionalnih vrednosti. Nacionalni brend koji se razvija treba da bude potpomognut značajnim komunikacionim aktivnostima, od odnosa sa internom i eksternom javnošću, preko oglašavanja

turističkih destinacija Srbije, preko sponzorstava relevantnih kulturnih, naučnih i sportskih skupova, sve do aktiviranja strategije internet marketinga, odnosno marketinga zasnovanog na društvenim mrežama koji poslednjih godina ima značajnog uticaja na procese nacionalnog brendiranja.

LITERATURA

1. Anholt, S. (2007), "Brand Europe": Where Next?, *Place Branding and Public Diplomacy*, 3(2) April, str. 115-119.
2. Anholt, S. (2003), *Brand New Justice: the upside of global branding*, Butterworth Heinemann, UK.
3. Bloom Consulting Brand Ranking 2013-2014, <http://www.bloom-consulting.com/en/country-brands-ranking> (pristupljeno 20. marta 2015).
4. Brand Magazine (2010), <http://www.brandmagazine.com> (pristupljeno 18. marta 2015).
5. Clifton R. et al. (2009), *Brands and Branding*, Profile Books Ltd, Canada.
6. Dinnie, K. (2008.), *Nation Branding – Concepts, Issues, Practice*, Butterworth-Heinemann, UK.
7. Domazet I. (2013) Positioning of Serbian National Brand, Međunarodna konferencija "Economic Sciences on the Crossroad", Institut ekonomskih nauka, Beograd, decembar 2013, str. 370-382.
8. Domazet I. (2013) Brendiranje Srbije, *Treći program* No. 157/2013, str. 191-209.
9. Domazet I, Hanić A. (2012) Promotion of Serbian National Image in the Light of EU Accession, in Monograph *European integration process in Western Balkan countries*, Faculdade de Economia Universidade de Coimbra, Portugal, str. 589-607.
10. Domazet, I. (2012) *Integrating marketing komunikacije finansijskih organizacija*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
11. Dunn, M. and Davis, S. (2003), „Building brands from the inside“, *Marketing Management*, Vol. 13-3, str. 22-28.
12. East West Nation Brand Perception Index 2014, <http://www.eastwestcoms.com/> (pristupljeno 11. marta 2015).
13. Fan, Y. 2006. Branding the nation: What is being branded? – *Journal of Vacation Marketing*, Jan 2006 Vol. 12, str. 5-14.
14. Future Brand, <http://www.futurebrand.com/think/reports-studies/cbi/2014/overview/> (pristupljeno 11. marta, 2015).

15. GFK Roper The Nation Brand Index, http://www.gfkamerica.com/practice_areas/roper_pam/nbi_index/index.en.html (pristupljeno 12. marta, 2015).
16. Han, J.K. (1998), Brand extensions in a competitive context: Effects of competitive targets and product attribute typicality on perceived quality, *Academy of Marketing Science Review*, 1998 (1), str. 1-13.
17. Huntington, S. (2004), *Who Are We? The Challenges to America's National Identity*, New York: Simon & Shuster.
18. Legatum Prosperity Ranking 2013, <http://www.prosperity.com/ranking>, (pristupljeno 1. marta, 2015).
19. Leonard, M. Et al. (2012), *Public Diplomacy*. London: The Foreign Policy Center, 2012, <http://www.fpc.org.uk>. (pristupljeno 5. marta, 2015).
20. Nation Branding, 2010, <http://nation-branding.info/2010/01/16/what-does-having-a-good-nation-brand-really-mean/>, (pristupljeno 10. marta, 2015).
21. Olins, W. (2005), *Trading Identities - Why companies and countries are taking on each others' roles'*, Foreign Policy Centre, New York.
22. Šiber, I. (1998), *Osnove političke psihologije*, Politička kultura, Zagreb.
23. Skoko, B. (2009), *Država kao brend – Upravljanje nacionalnim identitetom*, Matica Hrvatska, Zagreb.
24. Srbija brend portal (2011), www.srbijabrend.gov.rs (pristupljeno 11. marta, 2015).

SUMMARY

SERBIAN NATIONAL BRAND AS A FACTOR IMPROVEMENT THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS

National brand presents a unique, attractive and interesting package of national values, while the process to establish a strong national brand is based on ascertainment, foundation and presentation of a set of values one country wants to promote as national brand. As such, it could become an essential competitiveness factor for accomplishing economic goals (increase of export, FDI, tourist industry, etc.). Besides, a strong national brand contributes to creating positive perception towards particular state, thus improving its economic and political position in the world, and, subsequently, enhancement of national competitiveness. Therefore, the aim of this paper is to affirm the importance of national branding process and to analyze position of Serbia as a national brand in world scale. The accent is placed on several crucial areas such as: national branding concept, national identity as a foundation of national brand, Serbian position on a world map of national brands, recommendations and instruments for improvement of Serbian national brand.

Key words: National brand, Serbia, improvement of competitiveness, branding, positioning, communication strategies

POGLAVLJE 3

STRUKTURNE PROMENE U OKVIRU SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE SRBIJE

Elena Jovičić¹

Apstrakt

Glavni fokus rada je usmeren na analizu spoljnotrgovinskih performansi Republike Srbije u oblasti prerađivačke industrije u periodu od 2003. do 2014. godine, uz poseban osvrt na sagledavanje strukturnih promena. U cilju kompleksnijeg sagledavanja osnovnih trendova, kao i nastalih strukturnih promena u okviru trgovinske razmene dobara prerađivačke industrije u navedenom periodu, posmatra se struktura izvoza i uvoza prema relevantnim međunarodnim trgovinskim klasifikacijama.

Sprovedena analiza pokazuje da je tokom posmatranog perioda, a naročito tokom poslednjih par godina, došlo do određenih poboljšanja nekih pokazatelja spoljnotrgovinske razmene. Naime, uočava se tendencija smanjenja spoljnotrgovinskog deficita, kao i poboljšanje pokrivenosti uvoza izvozom po pojedinim kategorijama. Uprkos tome, postoje problemi i nedostaci koji sprečavaju efikasniju realizaciju strukturnih promena u okviru spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije, među kojima prednjači niska konkurentnost srpskih proizvoda prerađivačke industrije, pad industrijske proizvodnje, nezadovoljavajuća struktura izvoza, kao i neadekvatna državna podrška.

Ključne reči: spoljnotrgovinska razmena, izvoz, uvoz, prerađivačka industrija, strukturne promene, Republika Srbija

¹ Elena Jovičić, MA, istraživač-saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd; student doktorskih studija na Fakultetu međunarodnih odnosa Ekonomskog Univerziteta u Pragu, e-mail: elena.baranenko@ien.bg.ac.rs.

UVOD

Proizvodi prerađivačke industrije već niz godina dominiraju u srpskom izvozu uprkos nezadovoljavajućem položaju industrijskog sektora. Međutim, struktura izvoza prerađivačke industrije je nepovoljna, jer su u njoj najzastupljeniji srednje i nisko tehnološko intenzivni proizvodi, odnosno proizvodi s niskom dodatom vrednošću, pre svega metali, hemikalije i prehrambeni proizvodi (Branković A. i Baranenko E., 2014, str. 567). Sve to nameće zaključak da je neophodno usredsrediti se na efikasniju implementaciju strukturnih reformi i promena u okviru prerađivačke industrije, usmereno prema tehnološki intenzivnijim proizvodima. Na taj način bi mogao biti omogućen rast konkurentnosti i produktivnosti sektora prerađivačke industrije, što bi u značajnoj meri doprinelo ekonomskom rastu uopšte. Usled činjenice da izvozna specijalizacija prati proizvodnu specijalizaciju (Mičić V., 2013, str. 209), strukturne promene prerađivačke industrije bi pozitivno uticale i na rast izvoza, a samim time i na smanjenje spoljnotrgovinskog deficita.

Rad je fokusiran na sagledavanje osnovnih tendencija spoljnotrgovinske razmene u oblasti prerađivačke industrije, uz poseban osvrt na analizu strukture razmene. Cilj rada je determinisanje strukturnih promena, kao i problema koji su karakterisali razmenu u periodu 2003 – 2014. godine. U svrhu omogućavanja što potpunijeg uvida u promene učešća pojedinih sektora, respektivno grupa proizvoda u izvozu i uvozu, Struktura spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije se posmatra prema sektorima SMTK (*Standard International Trade Classification - SITC*), prema klasifikaciji delatnosti i prema ekonomskoj nameni proizvoda po metodologiji EU.

Struktura rada je sledeća. Na početku se daju metodološke napomene, u kojima se navode izvori korišćenih podataka kao i preračunavanja koja su autori izvršili. Nakon toga, prikazuje se pregled opštih tendencija ukupne spoljnotrgovinske razmene i razmene proizvoda prerađivačke industrije. Sledi analiza promena u strukturi spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije. Na kraju se daje sažetak najznačajnijih zaključaka koji proističu iz izvršene analize.

METODOLOŠKE NAPOMENE

Izvor podataka o robnom izvozu i uvozu je Republički zavod za statistiku. Podaci su preuzeti iz saopštenja pod oznakama ST-12, ST-13, ST-15 i ST-16, i iz on-line baze podataka (<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/ReportView.aspx>).

Korišćeni podaci su izraženi u evrima. Podaci o izvozu i uvozu proizvoda prerađivačke industrije su izdvojeni iz podataka klasifikovanih po Nomenklaturi statistike spoljne trgovine (NSST) Republičkog zavoda za statistiku korišćenjem tabela usaglašenosti između Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije i Klasifikacije delatnosti, koje su dostupne na web stranici Evrostata (http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC).

Analiza prema sektorima SMTK uključuje samo 5, 6, 7 i 8 sektor. Ovo je učinjeno zbog nemogućnosti eliminisanja iz strukture osnovnih sektora, usled neraspoloživosti svih neophodnih podataka, podsektora ili grupa proizvoda koji nisu deo prerađivačke industrije.

Kada je u pitanju analiza prema Klasifikaciji delatnosti, usled promene metodologije u 2009. godini, kao i u cilju omogućavanja neprekidnog praćenja trendova i promena u strukturi tokom celog posmatranog perioda, izvršena su određena preračunavanja. Takođe, radi preglednosti, analizom promene strukture spoljnotrgovinske razmene su obuhvaćeni samo sektori koji su imali najznačajnije učešće u 2014. godini.

OPŠTE TENDENCIJE U UKUPNOJ SPOLJNOTRGOVINSKOJ ROBNOJ RAZMENI I RAZMENI PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE

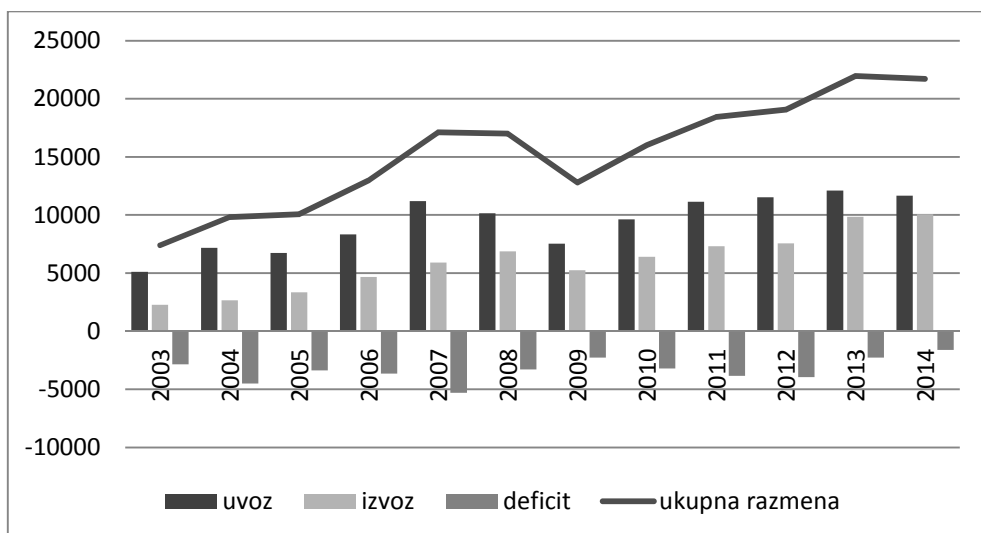
Ukupna spoljnotrgovinska razmena Srbije, izraženo u tekućim cenama, u 2014. godini u odnosu na 2003. je porasla 3 puta, dostignuvši ukupni iznos od 26,7 milijardi evra. Vrednost ukupnog izvoza u 2014. je iznosila 15,5 milijardi evra, što predstavlja povećanje od čak 4,6 puta u odnosu na 2003. godinu. Ukupan uvoz dostigao je 11,2 milijardi evra, odnosno porastao je 1,7 puta, što je znatno skromniji rezultat u poređenju sa situacijom na izvoznoj strani. Spoljnotrgovinski deficit sa iznosom od 4,4 milijardi evra se gotovo spustio na nivo iz 2003. godine. Međutim, treba imati u vidu da je smanjenje deficita posledica ne samo bržih stopa rasta izvoza u odnosu na uvoz, već i smanjenja stopa rasta ukupne spoljnotrgovinske razmene usled uticaja ekonomske krize.

Proizvodi prerađivačke industrije su tokom celog posmatranog perioda učestvovali u vrednosti ukupne spoljnotrgovinske razmene, u proseku sa značajnih 80%. Smanjenje učešća je bilo zabeleženo samo u 2008. i 2009. godini, kada je usled uticaja ekonomske krize udeo proizvoda prerađivačke industrije iznosio 71%, 73% respektivno. Pri tome, u izvozu su proizvodi prerađivačke industrije učestvovali u

proseku sa 90%, dok je u uvozu njihov udeo iznosio oko 80% (u 2008. i 2009. učešće u ukupnom uvozu je bilo 62%, respektivno 65%).

Analiza trendova spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije pokazuje da one u mnogome korespondiraju sa trendovima u ukupnoj razmeni. Naime, ukupna spoljnotrgovinska razmena proizvoda prerađivačke industrije u periodu 2003-2014, izuzev 2008, 2009 i 2014. godine, iskazuje pozitivnu dinamiku rasta (Grafikon 1.).

Grafikon 1. Spoljnotrgovinska razmena proizvoda prerađivačke industrije u periodu 2003-2014, mil. EUR



Izvor: RZS

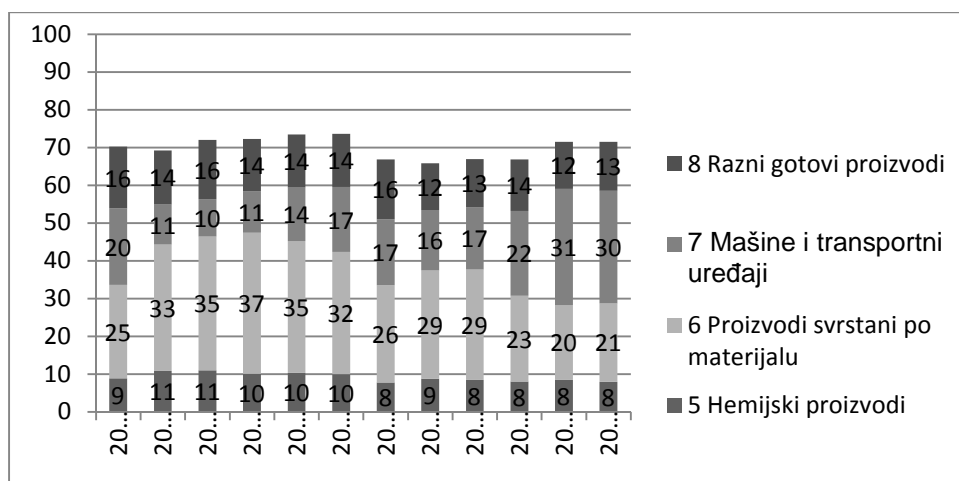
U 2014. godini vrednost spoljnotrgovinske razmene prerađivačke industrije, mereno u tekućim cenama, bila je 3 puta veća u odnosu na 2003. godinu; pri čemu je izvoz porastao 4,5 puta, dok je uvoz gotovo 2,5 puta. Zanimljiva karakteristika je to da je vrednost uvoza tokom celog posmatranog perioda u proseku skoro duplo viša od vrednosti izvoza, ali ohrabruje činjenica da se disproporcija između vrednosti uvoza i izvoza usled viših izvoznih stopa rasta smanjuje. U 2014. godini, na primer, vrednost uvoza je viša od vrednosti izvoza za samo 16%. Zahvaljujući bržim stopama rasta izvoza u odnosu na uvozne stope rasta, aktuelan je trend smanjenja spoljnotrgovinskog deficita, čija je vrednost u proteklih nekoliko godina inače bila na prilično visokom nivou. Osim toga, došlo je i do poboljšanja

koeficijenta pokrivenosti uvoza izvozom. Naime, pokrivenost uvoza izvozom je u 2014. godini dostigla 86,3%, dok je u 2003 koeficijent iznosio svega 44,2%.

STRUKTURA SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE PROIZVODA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE PO ODABRANIM SEKTORIMA SMTK

Posmatrano prema sektorima SMTK², u 2014. najvažnije učešće u izvozu imaju *mašine i transportni uređaji* (30%), slede *proizvodi svrstani po materijalu* (21%), *razni gotovi proizvodi* (13%) i *hemijski proizvodi* (8%), a ova četiri sektora zajedno čine 72% ukupnog izvoza. Kao što je prikazano na grafikonu 2, u poređenju sa 2003. godinom, došlo je do promene kako redosleda, tako i učešća pojedinih sektora SMTK u ukupnom izvozu. Naime, *proizvodi svrstani po materijalu* su smanjili svoj udeo i ustupili vodeću poziciju *mašinama i transportnim uređajima*, čije je učešće sa druge strane poraslo. Učešće *raznih gotovih proizvoda* se smanjilo, dok je učešće *hemijskih proizvoda* ostalo na gotovo istom nivou.

Grafikon 2. Učešće proizvoda prerađivačke industrije u ukupnoj vrednosti izvoza, po odabranim sektorima SMTK, u %



Izvor: RZS

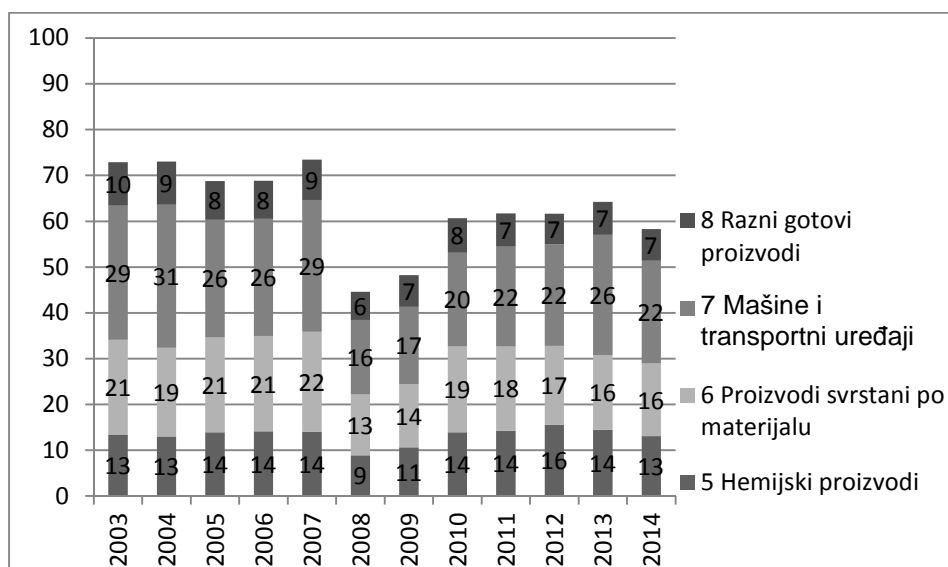
Ukoliko se posmatra čitav period od 2003. do 2014, mogu se uočiti oscilacije učešća *proizvoda svrstanih po materijalu*, kao i *mašina i transportnih uređaja*

² Kao što je već navedeno u metodološkim napomenama, analizom su obuhvaćeni 5, 6, 7 i 8. sektori

tokom vremena. Naime, *proizvodi svrstani po materijalu* od 2003. do 2006. su beležili rastući trend svog učešća, koji je bio prekinut u periodu privredne krize. Do blagog povećanja učešća došlo je u 2010-2011, ali od 2012. pa nadalje udeo *proizvoda svrstanih po materijalu* se smanjivao. Kod *mašina i transportnih uređaja* evidentno je naglo smanjenje učešća u 2004. godini, nakon čega u naredne dve godine udeo sektora u izvozu se nije menjao. Počev od 2007, izuzev 2010. godinu, učešće *mašina i transportnih uređaja* se kontinuirano povećava.

Kad je uvoz u pitanju, u 2014. u odnosu na 2003. nije došlo do primetnih promena ni u redosledu, niti u učešću najznačajnijih sektora SMTK. Dominantan sektor jesu *mašine i transportni uređaji*, čije je učešće u ukupnoj vrednosti robnog uvoza u 2014. bilo na nivou od oko 1/4. Na drugom mestu po značaju, sa učešćem od oko 1/5, jesu *proizvodi svrstani po materijalu*. Treći su *hemijski proizvodi*, čije je učešće iznosilo 13%, a gotovi proizvodi su na četvrtoj poziciji sa učešćem od 8%. Posmatrano u celini, učešće svih odabranih sektora u uvozu je iznosilo gotovo 60%.

Grafikon 3. Učešće proizvoda prerađivačke industrije u ukupnoj vrednosti uvoza, po odabranim sektorima SMTK, u %



Izvor: RZS

Na strani uvoza, učešća odabranih sektora SMTK se nisu značajno menjali tokom posmatranog perioda. Izuzetak su prve dve godine po izbijanju svetske

ekonomske krize, 2008. i 2009, kada se učešće svih odabranih sektora znatno smanjilo, a naročito kod *mašina i transportnih uređaja i proizvoda svrstanih po materijalu*. U 2010. godini sva četiri sektora su zabeležila rast učešća, a nakon toga, tendencija skromnog rasta je sve do 2013. godine bila nastavljena kod *mašina i transportnih uređaja*. Kod *proizvoda svrstanih po materijalu* je uočljiva dinamika neznatnog smanjenja učešća, a isto to važi i za hemijske proizvode. Učešće raznih gotovih proizvoda u ukupnom uvozu ostaje u protekle četiri godine na istom nivou.

Tabela 1. Deset grupa proizvoda SMTK sa najvećim učešćem u izvozu, u %

2003		2013	
Grupa proizvoda SMTK	Učešće	Grupa proizvoda SMTK	Učešće
Vazduhoplovi i oprema	9,0	Putnički automobili	13,3
Valjani proizvodi, neplatirani	4,8	Oprema za distribuc. el. energ.	3,9
Gume za automobile i sl.	3,7	Gume za automobile i sl.	2,8
Obuća	3,1	Bakar	2,8
Proizvodi od plastike, nn	2,8	Proizvodi od plastike, nn	2,2
Lekovi	2,5	Elek. i neelek. oprema za domaće.	2,0
Bakar	2,1	Pribor za odeću od tekstila	1,9
Muški kaputi, jakne i sl.	2,0	Nameštaj i delovi	1,9
Nameštaj i delovi	2,0	Obuća	1,9
Aluminijum	1,9	Rotacione električne mašine	1,7

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka RZS

Kada se analiziraju podaci na nižem nivou agregacije, odnosno prema grupama proizvoda³, mogu se primetiti određene promene u strukturi kako na strani izvoza, tako i na uvoznjoj strani. Kao što se vidi iz Tabele 1, samo četiri od 10 najznačajnijih grupa proizvoda iz 2003. su prisutne i na spisku iz 2013, pri čemu je uočljivo smanjenje njihovog značaja, izuzev u slučaju bakra, koji je dospelo sa sedme na četvrtu poziciju. Zanimljivo je da su prvo i drugo mesto u strukturi izvoza zauzeli proizvodi koji nisu prisutni na listi iz 2003. godine - putnički automobili i oprema za distribuciju električne energije. Uzimajući u obzir to da ove grupe proizvoda nose viši nivo dodate vrednosti, može da se zaključi da je u strukturi izvoza došlo do kvalitativnog poboljšanja. Takođe, važna strukturna promena jeste drastično smanjenje proizvoda čelične industrije, koji su sredinom 2000-ih imali dominantno

³ Analizom su obuhvaćeni deset grupa proizvoda u okviru 5-8. sektora SMTK, sa najvećim učešćem u izvozu i uvozu.

učešće u izvozu. Ova situacija je pre svega posledica smanjenja tražnje za čelikom na svetskom tržištu do koje je došlo nakon eskalacije svetske ekonomske krize, a tokom poslednjih par godina se javile i dodatne komplikacije zbog nedovršenog procesa privatizacije železare u Smederevu.

Kad je uvoz u pitanju, može se doći do zaključka, da četiri grupe koje su 2003. imale najveće učešće u izvozu su prisutne među pet najvažnijih u 2013, i njihovo učešće se nije značajnije promenilo (kumulativno na nivou od oko 10% u ukupnom uvozu) (Tabela 2.). Takođe se može uočiti da je u poslednjih nekoliko godina porastao značaj obojenih metala i lekova, a sa proširenjem proizvodnje automobila i uvoz odgovarajućih komponenti. S druge strane, usled pada proizvodnje čelika došlo je do značajnog smanjenja uvoza koksa, koji je do pre par godina spadao među najdominantnije uvozne proizvode (Branković A. i Baranenko E., 2014, str. 575).

Tabela 2. Deset grupa proizvoda SMTK sa najvećim učešćem u uvozu, u %

2003		2013	
Grupa proizvoda SMTK	Učešće	Grupa proizvoda SMTK	Učešće
Tkanine od pamuka	4,2	Delovi, pribor za motor. vozila	8,0
Putnički automobili	4,0	Lekovi	3,2
Mašine za AOP i jedinice	2,6	Putnički automobili	2,7
Hartija i karton	2,6	Hartija i karton	1,9
Telekomunikaciona oprema	1,9	Telekomunikaciona oprema	1,7
Lekovi	1,6	Aluminijum	1,6
Oprema za zagrevanje, hlađenje	1,5	Oprema za distribuc. el. energ.	1,6
Motorna vozila za prevoz robe	1,4	Proizvodi od plastike,nn	1,5
Elek. i neelek. oprema za domać.	1,4	Đubriva(sem sirovih)	1,4
Maš. za pojedine ind. gr. ostale	1,4	Rotacione električne mašine	1,1

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka RZS

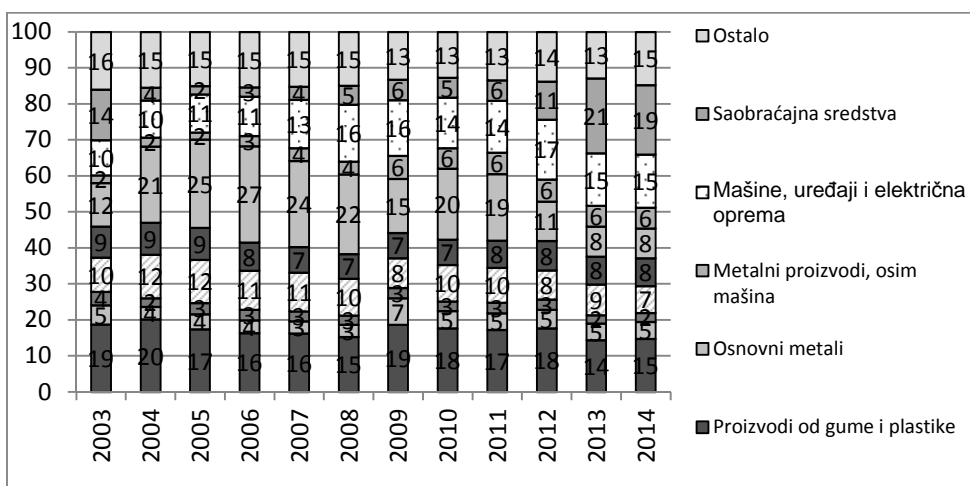
Upoređenje podatka iz Tabela 1 i 2 pokazuje da nekoliko grupa proizvoda prerađivačke industrije su među najzastupljenijim kako na strani izvoza, tako i na strani uvoza. U pitanju su bakar, oprema za distribuciju električne energije, putnički automobili, proizvodi od plastike.

STRUKTURA SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE PO KLASIFIKACIJI DELATNOSTI

Posmatrano prema Klasifikaciji delatnosti (KD), vrednost kako izvoza tako i uvoza u 2014. u odnosu na 2013. godinu porasla je kod svih sektora. Na strani izvoza, natprosečno povećanje su ostvarili duvanski proizvodi (17 puta), metalni proizvodi, osim mašina (12 puta) i koks i derivati nafte (9 puta), dok su u uvozu najveći nivo rasta zabeležili koks i derivati nafte (7 puta) i proizvodi od gume i plastike (4 puta).

Dominantan sektor u izvozu u 2014. godine, sa učešćem od 19% jesu saobraćajna sredstva, slede mašine, uređaji i električna oprema (15%) i prehrambeni proizvodi (15%). U uvozu prednjače mašine, uređaji i električna oprema (19%), hemikalije, hemijski proizvodi i osnovni farmaceutski proizvodi (19%) i saobraćajna sredstva (15%).

Grafikon 4. Struktura izvoza po klasifikaciji delatnosti, u %

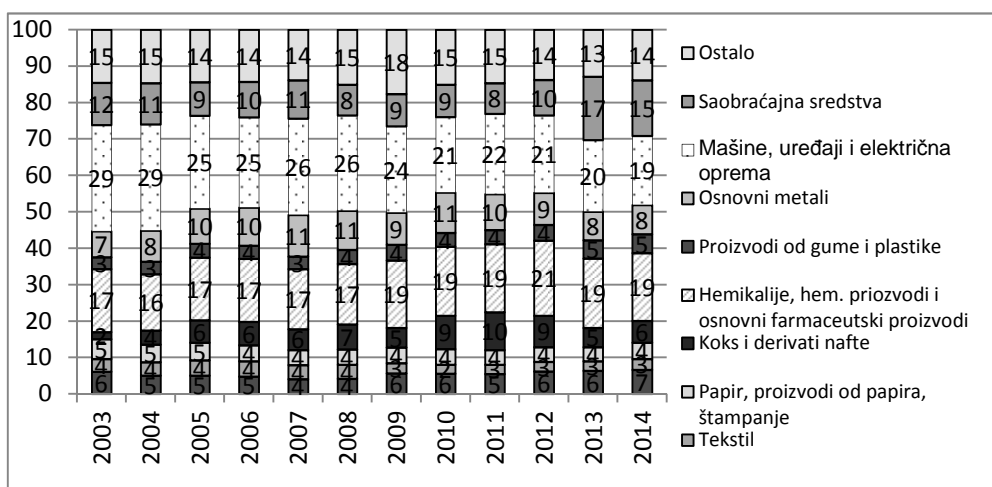


Izvor: RZS

Kada se uporede 2014. i 2003. godina, evidentno je da na strani izvoza nisu bile zabeležene značajnije promene, kada je učešće sektora u pitanju. Blago procentualno povećanje u učešću su ostvarili saobraćajna sredstva, mašine, uređaji i električna oprema, i metalni proizvodi, osim mašina, dok je kod preostalih sektora, osim odevnih predmeta, čiji udeo nije promenjen, došlo do neznatnog smanjenja u učešću. Promene su, međutim, nastale u redosledu – prehrambeni proizvodi su ustupili prvu poziciju saobraćajnim sredstvima, drugu

poziciju, na kojoj se u 2003. godini nalazile saobraćajna sredstva, podelili su mašine, uređaji i električna oprema i prehrambeni proizvodi, dok su se na trećem mestu našli osnovni metali i proizvodi od gume i plastike.

Grafikon 5. Struktura uvoza po klasifikaciji delatnosti, u %



Izvor: RZS

Na strani uvoza, u odnosu na 2003. godinu primetna promena je ostvarena jedino u okviru sektora mašine, uređaji i električna oprema, gde je došlo do smanjenja učešća sa 29% na 19%. Takođe, smanjen je udeo papira, proizvoda od papira, štampanja i tekstila, dok ostali sektori beleže skromno povećanje učešća. Što se redosleda tiče, on se nije značajno menjao.

Kad se sagledavaju promene tokom vremena, vidi se da je učešće nekih sektora, naročito na strani izvoza primetno variralo. Naprimera, udeo saobraćajnih sredstava se značajno smanjio u 2004. godini i bio je nizak sve do 2007. godine. Nakon toga, sledi period blagog porasta učešća, a od 2012. je uočljiva intenzivnija dinamika rasta, usled čega saobraćajna sredstva postaju najvažniji sektor u izvozu prerađivačkih proizvoda. Sektor osnovnih metala, odnosno njegovo učešće u izvozu tokom posmatranog perioda takođe karakterišu velike oscilacije. Počev od 2004. pa sve do 2008. godine, ovaj sektor je imao dominantno učešće u izvozu. U 2009. sektor smanjuje učešće da bi u naredne dve godine ponovo dobio vodeću poziciju u strukturi izvoza. Međutim, od 2012. godine osnovni metali pokazuju tendenciju smanjenja svog udela, koji je u 2014. godini bio svega 8 % (u 2004. godini njihovo učešće je iznosilo 21%).

Za razliku od izvoza, na strani uvoza tokom celog posmatranog perioda nisu primećene značajnije promene učešća. Kao izuzetak može biti naveden sektor mašine, uređaji i električna oprema, koji pokazuje tendenciju kontinuiranog smanjenja svog učešća.

STRUKTURA SPOLJNOTRGOVINSKE RAZMENE PREMA NAMENI INDUSTRIJSKIH PROIZVODA

Metodologija koja omogućava posmatranje strukture i dinamike spoljnotrgovinske razmene iz drugačijeg ugla jeste Nomenklatura namene industrijskih proizvoda. Nomenklatura sve proizvode svrstava u šest grupa: energija, intermedijarni proizvodi, kapitalni proizvodi, trajni proizvodi za široku potrošnju, netrajni proizvodi za široku potrošnju i ostali proizvodi, od kojih će, obzirom da je rad fokusiran na prerađivačku industriju, analizom biti obuhvaćeni samo kapitalni proizvodi, proizvodi za široku potrošnju⁴ i intermedijarni proizvodi.

Posmatranjem tendencija spoljnotrgovinske razmene u okviru tri gore navedene grupe proizvoda, može se doći do zaključka da je u periodu 2003 – 2014. došlo do nominalnog povećanja izvoza kod svih grupacija. Pri čemu, u 2014. godini u odnosu na 2003. godinu, mereno u tekućim cenama, izvoz kapitalnih proizvoda se nominalno povećao gotovo 6 puta, izvoz proizvoda za široku potrošnju 3,6 puta, dok kod intermedijarnih proizvoda obim izvoza je bio 4 puta veći. Na strani uvoza takođe je došlo do povećanja, ali u znatno manjoj meri. Naime, obim uvoza kod intermedijarnih proizvoda porastao je 2 puta, kod kapitalnih proizvoda 1,9 puta i kod proizvoda za široku potrošnju 1,8 puta.

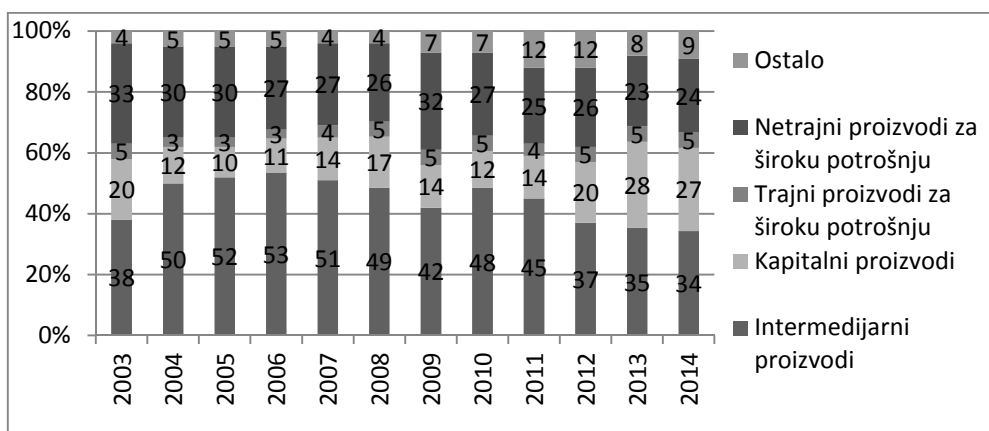
Analiza strukture izvoza zasnovana na komparaciji podataka iz 2003. i 2014. godine pokazuje da su u 2014. intermedijarni proizvodi sa učešćem od 34% zadržali dominantan položaj, dok su drugu poziciju koja je u 2003. pripadala netrajnim proizvodima za široku potrošnju, zauzeli kapitalni proizvodi, čiji je udeo u 2014. iznosio 27%. Učešće netrajnih proizvoda se smanjilo na 24%, dok je kod trajnih proizvoda za široku potrošnju ostalo isto.

U slučaju kada se posmatraju promene strukture tokom celog perioda 2003 – 2014, može se uočiti da je dolazilo do primetnih oscilacija. Naime, intermedijarni proizvodi su počev od 2004. sve do krize učestvovali u izvozu u proseku sa oko 45%. Nakon pada u 2009. godini, u 2010. učešće intermedijarnih proizvoda u

⁴ Proizvodi za široku potrošnju uključuju trajni i netrajni proizvodi za široku potrošnju

izvozu se gotovo vraća na predkrizni nivo, ali od 2011 je ponovo na silaznoj putanji. Udeo kapitalnih proizvoda u izvozu, periodu od 2004. do 2011. godine se gotovo nije menjao i bio je u proseku na nivou od 13%, dok je od 2012. uočljiv trend povećanja učešća, čija je vrednost u 2014. godini dostigla 27%. Kada su proizvodi za široku potrošnju u pitanju, i to kako trajni tako i netrajni, u predkriznom periodu takođe nisu bile zabeležene značajnije promene u učešću.

Grafikon 6. Struktura izvoza po ekonomskoj nameni proizvoda, u %



Izvor: RZS

Na uvoznjoj strani, kad se upoređi učešće pojedinih sektora u 2014 i 2003. godini, može se doći do zaključka da se struktura nije značajno menjala. Intermedijarni proizvodi čije je učešće u 2014. dostiglo 38%, su zadržali dominantan položaj. Kapitalni proizvodi uprkos smanjenju na 26% su ostali na drugoj poziciji, dok treće mesto u strukturi uvoza, sa učešćem od 17% su ponovo zauzeli netrajni proizvodi za široku potrošnju.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Na osnovu analize glavnih trendova, kao i strukturnih promena u okviru spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije mogu da se izdvoje nekoliko zaključaka. Najpre, kada su opšte tendencije u pitanju, može se uočiti da je tokom perioda 2001-2014. godine spoljnotrgovinsku razmenu proizvoda prerađivačke industrije je karakterisala viša stopa rasta vrednosti izvoza u odnosu na vrednosti uvoza. Rezultati izvršene analize pokazuju da je tokom posmatranog perioda vrednost izvoza pomenutih proizvoda realno porasla 4,5 puta, a vrednost

uvoza gotovo 2,5 puta. Zahvaljujući tome aktuelna je dinamika smanjenja spoljnotrgovinskog deficita, čija je vrednost u 2014. godini dostigla svoj minimum od 1,6 milijardi evra. Izvesna poboljšanja pojedinih pokazatelja spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije se posebno uočavaju nakon izbijanja svetske ekonomske krize, a razlog se, između ostalog, krije u pretpostavci da je ona imala izraženiji negativni efekat na uvoznu nego na izvoznu tražnju.

U strukturi spoljnotrgovinske razmene dolazi do važne kvalitativne promene, a to je povećanje u izvozu učešća proizvoda viših faza prerada, pre svega proizvoda mašinske industrije pored smanjenja učešća poluproizvoda (metalske industrije) i radno-intenzivnih gotovih proizvoda. Usled toga, od 2011. godine učešće kapitalnih proizvoda takođe beleži kontinuirani rast.

Međutim, neke karakteristike razmene proizvoda prerađivačke industrije mogu se oceniti kao nepovoljne. Naime, uprkos pozitivnoj dinamici promena u strukturi spoljnotrgovinske razmene, u izvozu još uvek visoko učešće imaju proizvodi koji nose nižu dodatnu vrednost. To ukazuje na postajanje dubokih strukturnih problema, među kojima najvažniji jeste nedovoljna specijalizacija prerađivačke industrije, usled čega nije moguće da se razvije efikasna distributivna mreža, proizvodnja diferenciranih proizvoda, kao ni da se koriste drugi pozitivni efekti eksterne ekonomije obima. Drugi važan problem jeste visoka zastupljenost u strukturi izvoza pojedinih grupa proizvoda, kao što su, na primer, putnički automobili ili bakar, što može dovesti do toga da promene u inostranoj tražnji za ovim proizvodima značajno poremete nivo ukupne spoljnotrgovinske razmene Srbije.

Osim više pomenutih, strukturni problemi koji su takođe negativno uticali i još uvek utiču na spoljnotrgovinske performanse republike Srbije jesu niska konkurentnost srpskih proizvoda prerađivačke industrije, kao i neprilagođenost proizvoda novim međunarodnim standardima i tehničkim normama; tehnološko i kadrovsko zaostajanje; niska ulaganja u nauku i tehnološki razvoj; brojne administrativne prepreke i nedovoljna podrška izvozu. Posebno bi moglo biti istaknuto nedovoljno efikasno angažovanje od strane države, kao glavnog kreatora ukupne ekonomske i industrijske politike. Naime, uprkos određenim poboljšanjima kao što je smanjenje javnih rashoda, smanjenje administrativnih prepreka u nekim oblastima (pre svega u građevinarstvu), intenziviranje realizacije strukturnih reformi, povećanje ulaganja u infrastrukturu, još uvek nisu uloženi dovoljni naponi koji bi vodili sprovođenju efikasnije antimonopolske politike, poboljšanju zakonske regulative, a samim time i stvaranju konkurentnijeg poslovnog ambijenta. Između ostalog, ključni elementi koji danas nedostaju a koji

bi mogli doprineti ubrzanju strukturnih promena u okviru spoljnotrgovinske razmene proizvoda prerađivačke industrije jesu izvozno orijentisana strategija industrijalizacije, jasnije definisana politika podrške izvoza, kao i završetak procesa pristupanja Srbije Svetskoj trgovinskoj organizaciji.

LITERATURA

1. Branković, A., Baranenko E. (2014) „Analiza spoljnotrgovinske razmene prerađivačke industrije“, *Deindustrijalizacija u Srbiji: mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka, Beogradska bankarska akademija.
2. Mičić, V. (2013) „Strukturne promene i specijalizacija prerađivačke industrije Srbije“, *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
3. Republički zavod za statistiku -Saopštenja: Saopštenja sa oznakom ST12 objavljena tokom februara 2003. i 2004. godine., Saopštenja sa oznakom ST13-G objavljena u periodu 2006-2014. godine., Saopštenje sa oznakom ST13 objavljeno 03.02.2005.
4. Evropska centralna banka, Statistical Data Warehouse:
<http://sdw.ecb.europa.eu/>
5. Evrostat, On-line baza podataka:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
6. Evrostat, Ramon - Indeks tabela usaglašenosti:
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/relations/index.cfm?TargetUrl=LST_REL
7. Republički zavod za statistiku, On-line baza podataka:
<http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/public/ReportView.aspx>

SUMMARY

STRUCTURAL CHANGES IN SERBIAN TRADE IN MANUFACTURED GOODS

The paper is focused on the analysis of the trade performance of manufactured goods in the Republic of Serbia during the 2003-2014 period, with special emphasis on the observation of structural changes. In order to provide more complex analysis of the main tendencies, as well as structural changes that have appeared during the observed period, the structure of export and import has been examined according to the relevant international trade classifications.

The conducted analysis shows that over the observed period, especially during the last few years, improvements in certain indicators of trade of manufactured goods have occurred. Namely, the trade deficit has decreased and the export/import ration has improved in some categories. Nevertheless, the crucial problems and weaknesses that hamper more effective structural changes in trade in manufactured goods include low competitiveness of Serbian manufacturing industry, the decline in industrial production, inadequate export structure, as well as inadequate support measures.

Key words: international trade, export, import, manufacturing, structural changes, Republic of Serbia

POGLAVLJE 4

RAZVIJANJE SISTEMA EKONOMSKE DIPLOMATIJE U CILJU UNAPREĐENJA RAZVOJA I KONKURENTNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Mihajlo Đukić¹

Apstrakt

Razvijen sistem ekonomske diplomatije podrazumeva strateški pristup u sprovođenju aktivnosti čiji je cilj ostvarenje državnih ekonomskih interesa. Aktivnosti ekonomske diplomatije posebno su značajne za zemlje nižeg i srednjeg nivoa dohotka kao i tranzicione zemlje kakva je Srbija. Razvijen sistem ekonomske diplomatije bi trebalo da doprinese povećanju izvoza, privlačenju investicija, unapređenju bilateralnih ekonomskih odnosa sa drugim državama i uspostavljanje kvalitetnije ekonomske saradnje sa međunarodnim organizacijama. Cilj ovog rada je da utvrdi kakav je trenutni institucionalni okvir za sprovođenje aktivnosti ekonomske diplomatije Republike Srbije i šta je potrebno učiniti da bi se on unapredio. Da bi se to učinilo potrebno je utvrditi: da li postoje strateški prioriteti u sprovođenju ekonomske diplomatije, ko su ključni akteri u tom procesu i na koji način oni sarađuju i da li su dosadašnje aktivnosti dale odgovarajuće rezultate. Radi utvrđivanja preporuka za razvoj odgovarajućeg sistema ekonomske diplomatije izvršićemo analizu aktivnosti ekonomske diplomatije u zemljama okruženja i razvijenim zemljama EU. Konačan rezultat ovog rada trebalo bi da ukaže kakav sistem ekonomske diplomatije bi trebalo Srbija da sprovodi u narednom periodu.

Ključne reči: ekonomska diplomatija, izvoz, strane direktne investicije, Republika Srbija

¹ Mihajlo Đukić, MA, istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd e-mail: mihajlo.djukic@ien.bg.ac.rs

UVOD

Procesi globalizacije u velikoj meri usložnjavaju odnose između zemalja koje sve više ekonomski zavise jedne od drugih i povezane su ekonomskim, političkim, socijalnim i drugim interesima. Ta činjenica pred zemlje postavlja nove izazove u pogledu koncipiranja strategija spoljne politike i diplomatskih aktivnosti. Takođe, dolazi do povećanja broja aktera koji učestvuju u različitim tipovima odnosa i veza, poput aktera koji nisu predstavnici Vlada ili Ministarstava spoljnih poslova (Hocking, 2005). Ukoliko posmatramo ekonomske odnose, zemlje se sa jedne strane suočavaju sa rastućom konkurencijom po pitanju plasmana proizvoda svojih kompanija i privlačenja stranih direktnih investicija, pokušavajući istovremeno na različite načine da zaštite svoje tržište. Sa druge strane, one su prinuđene da tesno sarađuju i stoga nalaze interes u kreiranju različitih nadnacionalnih institucija poput Svetske trgovinske organizacije (STO), ili regionalnih ekonomskih aranžmana kao što su primera radi NAFTA² (Saner & Yiu, 2003), AFTA³, GAFTA⁴ i drugih ugovora o slobodnoj trgovini i carinskih unija. Iako, aktivnosti koje se tiču ekonomske diplomatije nisu novina, postoji veoma mali broj istraživanja na ovu temu (Kostecki & Naray, 2007).

Ekonomska diplomatija predstavlja specifičan vid diplomatskih aktivnosti usmerenih na ostvarivanje ekonomskih interesa zemlje koja ih sprovodi. Ekonomska diplomatija bavi se pitanjima ekonomske politike, uključujući rad delegacija koje prisustvuju događajima koje organizuju međunarodne ekonomske organizacije (npr. STO), i prate i izveštavaju o ekonomskim politikama zemalja u koje su poslali, savetujući na koji način je najbolje na njih uticati ili im se prilagođavati. Ti procesi podrazumevaju angažovanje ekonomskih resursa u vidu nagrada ili sankcija sa ciljem ostvarivanja određenih ciljeva spoljne politike (Berridge & James, 2001). Mada se često upotrebljava kao sinonim, komercijalna diplomatija predstavlja nešto drugačiji koncept koji se prvenstveno odnosi na aktivnosti promocije investicija i izvoza. Ona podrazumeva aktivnosti diplomatskih misija u zemljama domaćina koje se obavljaju sa ciljem podrške poslovnih i finansijskih interesa subjekata iz zemlje koja ih šalje (Saner & Yiu, 2003). U mnogim zemljama aktivnosti komercijalne diplomatije uključuju promociju turističkih potencijala kao primarnu aktivnost. Diplomatska predstavništva pružaju u tom procesu poslovnu pomoć, informacije, reklamiranje turističkih potencijala, traženje kontakata i poslovnih partnera (Hocking, 2005). Ovakav pristup

² Ugovor o slobodnoj trgovini između SAD, Kanade i Meksika

³ Asocijacija o slobodnoj trgovini 6 zemalja jugoistočne Azije

⁴ Pan-arapska zona slobodne trgovine koja uključuje koja uključuje 18 zemalja članica

podrazumeva organizacionu mrežu u kojoj osim predstavnika Ministarstva spoljnih poslova učestvuju i predstavnici Ministarstava ekonomije, trgovine, turizma, kao i predstavnici agencija za promociju trgovine i izvoza, te predstavnici poslovnih udruženja.

U teoriji je razvijeno još nekoliko različitih koncepata koji se u načelu mogu svrstati u aktivnosti ekonomske diplomatije. Primera radi, trgovinska diplomatija (engl. *trade diplomacy*), kao deo komercijalne diplomatije (engl. *commercial diplomacy*) ima u fokusu spoljnu politiku i regulativu koja utiče na globalnu trgovinu i investicije. Nakon nastanka STO 1995. godine, kada trgovina između zemalja postaje u velikoj meri uređena međunarodnim pravilima o kojima treba pregovarati, javlja se potreba za ovim tipom diplomatskih aktivnosti. Takođe, tu je i čitav niz pitanja koja se odnose na bilateralne trgovinske ugovore čiji je broj porastao u prethodnoj deceniji. Finansijska diplomatija predstavlja koncept koji se temelji na ideji proaktivnijeg pristupa države u pogledu pregovaranja o finansijskim aranžmanima i često se bavi aktivnostima koje države sprovode u cilju sprečavanja finansijskih kriza.

Republika Srbija je u periodu tranzicije imala veliku potrebu da unapredi svoje diplomatske aktivnosti. U periodu pre političkih promena tokom 90-ih, zemlja je vodila rudimentiranu ekonomsku diplomatiju koja je imala brojna ograničenja. Pre svega treba imati u vidu ekonomske sankcije uvedene Saveznoj Republici Jugoslaviji, koje su ograničile trgovinu sa velikim brojem zemalja. Osim toga, prioriteti spoljne politike nisu bili jasno definisani pa je stoga bilo teško i odrediti jasan pravac ekonomske diplomatije i odrediti prioritetne aktivnosti, čak i da je za to postojala želja. U periodu sankcija, obustavljeni su i odnosi sa svim važnijim međunarodnim institucijama, a deo ekonomskih odnosa i veza koji se održao bili su odnosi sa pojedinim tradicionalno prijateljskim zemljama još iz doba SFRJ. Nakon 2000. godine se ponovo uspostavljaju ekonomski odnosi sa većinom razvijenih zemalja sa susednim zemljama. U Srbiji se sprovode ekonomske reforme, a pristupanje Evropskoj Uniji (EU) se definiše kao spoljno politički prioritet u procesu tranzicije slično kako su to početkom 90-tih činile zemlje Centralne i Istočne Evrope. U periodu 2001-2003. godina je uspostavljena makroekonomska stabilnost. Makroekonomske politike koje su u tom periodu sprovedene dovele su do smanjenja inflacije i odgovornije monetarne politike (Petrović, 2004). Ponovo su uspostavljeni odnosi sa međunarodnim finansijskim institucijama (MMF, Svetska banka, Evropska banka za obnovu i razvoj), a zemlja strateški teži da postane deo Svetske Trgovinske Organizacije. Srbija 2006. godine potpisuje sporazum CEFTA kojim se uspostavlja zona slobodne trgovine. Potpisnice sporazuma, osim Srbije, bile su Albanija, Bosna i Hercegovina,

Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Moldavija, Rumunija, Crna Gora i Misija Ujedinjenih Nacija (UNMIK) na prostoru Kosova.

Nakon 2008. godine kreatori ekonomske politike otpočinju aktivnosti na kreiranju sistema ekonomske diplomatije. Na bazi dogovora Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja (MERR) i Ministarstva spoljnih poslova, u diplomatske misije u zemljama procenjenim kao najznačajnija tržišta šalje se 29 ekonomskih savetnika. U prethodnoj deceniji i ostale zemlje regiona sistematizuju aktivnosti ekonomske diplomatije i definišu strateški koncept čiji je cilj unapređenje izvoza i porast stranih ulaganja. S obzirom da se u budućnosti ne mogu više očekivati značajniji prilivi kapitala iz inostranstva po osnovu privatizacije, i da su zahvaljujući padu inostrane tražnje izvoz i količina stranih direktnih investicija niži nego u periodu pre krize, aktivnosti ekonomske diplomatije u poslednjim godinama dobijaju na značaju. Osim toga, visoki budžetski deficiti, koji su nastali u godinama finansijske krize, ugrozili su održivost javnog i spoljnog duga i samim tim su sve neizvesnije mogućnosti korišćenja spoljnog duga kao izvora kapitala. Na kraju, u narednom periodu jedan od najvećih problema zemalja regiona, ali i čitave EU, biće kako obezbediti ekonomski rast koji jedini može doprineti stabilnosti i razvoju.

Cilj ovog rada je da utvrdi na koji način je Srbija sprovodila aktivnosti ekonomske diplomatije u prethodnom periodu i koje su mogućnosti za njeno unapređenje. U prvom delu analiziraće se institucionalni okvir sprovođenja ekonomske diplomatije u Srbiji u periodu nakon 2000. godine. U drugom delu, fokus će biti na značaju koji ekonomska diplomatija može imati na poboljšanje konkurentnosti malih tranzicionih zemalja. U narednom delu rada, biće prikazana dosadašnja praksa u sprovođenju aktivnosti ekonomske diplomatije u EU i zemljama regiona. Na kraju, biće dat pregled osnovnih preporuka za kreatore ekonomske politike.

INSTITUCIONALNI OKVIR SPROVOĐENJA EKONOMSKE DIPLOMATIJE U SRBIJI

U prvim godinama nakon 2000. godine, aktivnosti ekonomske diplomatije sprovodila je skoro isključivo Vlada Republike Srbije, konkretnije, Ministarstvo spoljnih poslova i Ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom. U tom periodu glavni izazovi ekonomske diplomatije bili su odmrzavanje odnosa sa međunarodnim finansijskim institucijama, pregovori sa Pariskim i Londonskim klubom poverilaca oko otpisa spoljnog duga i upravljanje programima međunarodne pomoći i donacija, te proces liberalizacije spoljne trgovine. Istovremeno, ulagani su napor da se privuče što veća količina stranih investicija koje bi dale zamah razvoju, doprinele ekonomskom rastu i rastu izvoza. Aktivnosti

na tom polju su sprovedene *ad hoc*, prvenstveno od strane Ministarstva za ekonomske odnose sa inostranstvom i Privredne Komore Srbije (PKS) i mreže njenih predstavništava. Kada je u pitanju izvoz, 2005. godine osnovana je Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije (AOFI) i zvanična izvozno kreditna agencija Republike Srbije. Ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom ukida se 2007. godine i njegove ingerencije se prenose na Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja. Agenciju za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) Vlada Republike Srbije osniva 2007. godine. SIEPA je bila vodeća institucija za implementaciju ekonomske diplomatije Srbije u užem smislu. Glavni zadaci su bili vezani za bilateralnu i multilateralnu ekonomsku saradnju, administrativne aktivnosti u kontekstu privlačenja SDI, promociju izvoza, administrativne aktivnosti vezane za međunarodne donacije, integrisanje u međunarodne ekonomske organizacije kao što su STO i CEFTA (Udovič, et al., 2014).

Od 2008. godine počinje primena novog koncepta koji nastaje na bazi sporazuma Ministarstva spoljnih poslova i Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja (MERR) kojim se u diplomatska predstavništva Republike Srbije šalje grupa od 29 ekonomskih savetnika (3 u Nemačku, 2 u Italiju i 24 na ostala važna tržišta). Od 2010. godine oni sprovode poslove koji se tiču iniciranja kontakata sa inostranim kompanijama, prezentacije potencijala srpske ekonomije, pružaju pomoć izvozniciima i sarađuju u pregovorima i aktivnostima koje sprovode resorno Ministarstvo, SIEPA, PKS i druge institucije. Za svoj rad odgovorni su MERR i kasnije Ministarstvu trgovine i telekomunikacija (MTTR). Rad ekonomskih savetnika bio je, od samog početka te ideje, praćen kontinuiranim medijskim pritiscima i osporavanjem. Sa jedne strane, pritisci su bili političke prirode argumentovani činjenicom da njihovo angažovanje zahteva dodatne budžetske izdatke. Druga vrsta pritisa bili su od strane onih koji su novim konceptom gubili deo neformalnog uticaja (PKS i Ministarstvo spoljnih poslova). Na osnovu anketnog upitnika i istraživanja rađenog u saradnji sa MTTR (Udovič et al., 2014.) nalaze da su ekonomski savetnici zadovoljni uspostavljenim sistemom, ali navode veliki broj primera neadekvatne saradnje sa državnim institucijama kada je u pitanju pomoć u dostavljanju podataka, te zanemarivanje njihove pozicije u procesu pregovaranja. Na osnovu iznetih nalaza, jasno se vidi da ekonomske diplomate u periodu 2010-2013. godine suštinski nisu deo ekonomske politike Vlade, niti sa njihovim radom računaju u usvojenim Vladinim strategijama i planovima. Stoga je logična posledica i povlačenje 6 ekonomskih savetnika iz zemalja okruženja 2013. godine.

Ukoliko posmatramo strateška dokumenta Vlade, niti u jednom od tih dokumenata (Strategija podsticaja i razvoja stranih ulaganja, Strategija privrednog razvoja i Strategija povećanja izvoza) ne spominje se *de facto* uloga ekonomskih savetnika. U Strategiji povećanja izvoza navodi se da srpska diplomatija do sada nije bila u funkciji promocije interesa srpskih kompanija u inostranstvu (Strategija povećanja izvoza, 2008, str. 24). Pri tome se samo deklarativno navodi uloga MERR i MSP u tom procesu, ali se nigde ne navode indikatori i kriterijumi merjenja uspešnosti ostvarenja ciljeva. Na kraju, jasno se može uočiti da ne postoji sistemski povezanost između aktivnosti koje je MERR sprovodilo u oblasti ekonomske diplomatije, i pod čijom su ingerencijom zapravo i bili ekonomski savetnici, i ostalih dokumenata Vlade, srodnih Ministarstava i Vladinih tela.

Moderan sistem ekonomske diplomatije podrazumeva uključivanje velikog broja različitih institucija. Pri tome se ne misli samo na Ministarstva i Vladine agencije i organizacije poput Turističke organizacije Srbije (TOS), SIEPA, regionalnih razvojnih agencija, itd. Komplementarna uloga Privrednih komora i njihovih resursa, te uloga privatnog sektora u vidu poslovnih alijansi, udruženja privrednika, sektorskih udruženja i zadruga, takođe mora biti prepoznata u jednom takvom sveobuhvatnom sistemu. Sve bi to naravno moralo biti definisano Strategijom koja bi definisala ulogu i mesto svake institucije u sistemu, te posebnih mera i aktivnosti, i što je posebno važno kriterijuma merjenja uspešnosti i odgovornosti za sprovođenje ciljeva. Posebno je bitno da Strategija u sebi sadrži jasno definisan plan implementacije i odgovornosti, imajući u vidu veliki broj strategija koje su donešene u prethodnom periodu a čije mere nisu bile implementirane na odgovarajući način.

ZNAČAJ EKONOMSKE DIPLOMATIJE ZA UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI

Aktivnosti ekonomske diplomatije mogu imati veliki uticaj na unapređenje ekonomskih performansi jedne privrede. Primera radi, kada je u pitanju spoljnotrgovinska razmena, brojne studije ukazuju na to da postoji pozitivna korelacija između instrumenata ekonomske diplomatije (promocija izvoza, posete na državnom nivou, itd.) i međunarodne trgovine (Veenstra, Yakop, & Bergeijk, 2010). Različiti su uticaji koje pojedine aktivnosti ekonomske diplomatije mogu imati na razvoj spoljne trgovine. Rezultati dobijeni analizom koja je obuhvatila 36 zemalja podeljenih u 3 grupe prema nivou razvijenosti merenom iznosom GDP po glavi stanovnika, ukazuju da efekti ekonomske diplomatije zavise od nivoa razvijenosti obe zemlje. Efikasnost pojedinih tipova aktivnosti ekonomske

diplomatije se značajno razlikuju da li je zemlja koja ih sprovodi razvijena i na kom je stupnju razvoja zemlja koja je targetirana. Dobijeni su sledeći zaključci (Ibid.):

- Za oko 10% „veća“ konzularna i diplomatska predstavništva utiču na 0,5 – 0,9% veći obim izvoza u datu zemlju.
- Agencije za promociju izvoza su korisno sredstvo promocije izvoza za zemlje u razvoju, ne i za zemlje OECD. U načelu, aktivnosti ekonomske diplomatije imaju veći efekat ako ih sprovode manje razvijene zemlje. Pri tome, efekat aktivnosti ovih agencija je pozitivan bez obzira na nivo razvoja zemlje „domaćina“.
- Uticaj ambasada i konzularnih predstavništava u sprovođenju aktivnosti ekonomske diplomatije je veći kod razvijenijih zemalja. I kod ovih zemalja, veći je efekat ambasada i konzularnih predstavništava koje se nalaze u manje razvijenim zemljama.

Suštinski, ekonomska diplomatija podrazumeva korišćenje političkih sredstava kako bi se ostvarili ekonomski ciljevi. Ukoliko posmatramo podršku izvozu, tipičan argument koji neoklasična teorija upotrebljava je da ukoliko je kompanijama potrebna pomoć države, to znači da njihovi proizvodi nisu dovoljno dobri. Takođe, uplitanje države ometa efikasnu alokaciju resursa i kao takvo predstavlja uzaludno trošenje resursa poreskih obveznika. Ipak, postoji i veliki broj argumenata koji pobijaju ovakve teze. Primera radi, državna podrška je neophodna kod izvođenja/ugovaranja infrastrukturnih projekata. Dalje, podrška države može učiniti da se prevaziđu ponekad izražene kulturne barijere. Na kraju, podrška najviših državnih organa može biti signal koji ukazuje da se u zemlji poštuju fer trgovinski odnosi i pružiti garanciju da će saradnja proći bez uplitanja negativnih političkih uticaja (Yakop & Van Bergeijk, 2011). U svakom slučaju, svaka proaktivna uloga države, da bi bila svrsishodna, treba da odgovori na barem 3 pitanja (Hoekman & Javorcik, 2004):

- U kojoj oblasti tržište „ne funkcioniše“?
- Koji je cilj proaktivne politike?
- Na koji način će se meriti koristi i troškovi „uplitanja“ države?

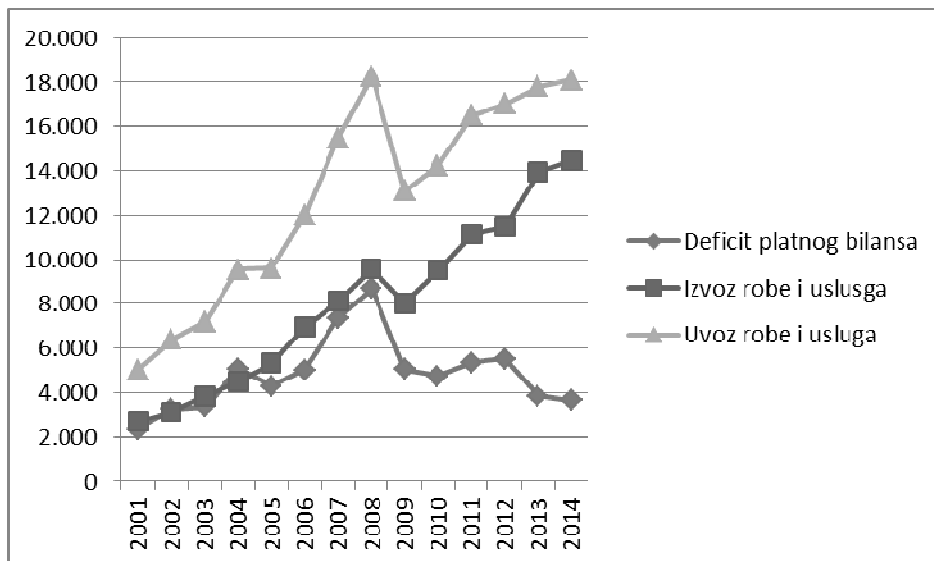
U cilju ostvarivanja dugoročnog ekonomskog razvoja i uspostavljanje održive makroekonomske stabilnosti Srbija mora da smanji svoj platnobilansni deficit. U periodu ekonomskog otvaranja zemlje nakon 2000. godine dolazi do dinamičnog rasta izvoza ali i uvoza. U periodu 2001-2008. izvoz i uvoz rastu po prosečnoj stopi od preko 17% godišnje. Deficit spoljnotrgovinske razmene u apsolutnom iznosu se uvećava iz godine u godinu i na kraju 2008. godine dostiže vrednost od preko 8,6

milijardi evra. Nakon prvog udara ekonomske krize dolazi do naglog opadanja uvoza i nešto blažeg pada izvoza. Nakon prvog udara krize, izvoz Srbije se postepeno oporavlja i beleži rast od oko 3% godišnje u periodu 2009-2014. U istom periodu, izvoz nakon pada od preko 5 milijardi evra u 2009. raste nešto sporije i tek u 2014. godini dostiže vrednost iz predkrizne 2008. godine. Ipak, deficit spoljne trgovine još uvek je značajan i iznosi oko 11% ukupnog obima spoljne trgovine. U narednom periodu potrebno je povećati količinu izvezenih proizvoda, što znači da je potrebno naći nove partnere u svetu za srpske kompanije i to je jedan od velikih izazova ekonomske diplomatije. Osnov za postizanje značajnijeg rasta izvoza je svakako i povećanje broja onih kompanija koje izvoze. Jedan od primarnih zadataka ekonomske diplomatije je da nađe način da pokrene sektor MSP i pokuša da podrži njegove izvozne ambicije pružajući im veću informacionu podršku prilikom pokušaja plasiranja svojih proizvoda na tržište EU.

Prema podacima uprave carina, Srbija trenutno ima oko 1700 kompanija koje izvoze, što je manje od 0,5% ukupnog broja pravnih lica. Poređenja radi, u EU oko 8% kompanija su izvozno orijentisane (Sadžak & Pašić, 2013). Izvozna aktivnost je u velikoj meri rezultat aktivnosti nekoliko većih kompanija poput FAS, NIS, Tigar i Gorenje. Sa druge strane, podaci EU pokazuju da je sektor MSP taj koji čini 80% ukupnog broja izvoznika robe i učestvuje sa jednom trećinom ukupnog izvoza EU (EU Commission, 2014).

Kada su u pitanju tržišta sa kojima se najviše posluje, kompanije iz Srbije obavljaju preko 63% razmene sa zemljama EU. Druge po važnosti su zemlje CEFTA, sa kojima Srbija ima veoma povoljan spoljnotrgovinski saldo i pokrivenost uvoza izvozom od preko 300% (RZS, 2015.). Na tržišta EU je Srbija upućena na bazi prioriteta spoljne politike i kroz proces evropskih integracija. Zadovoljavajući rigorozne standarde plasmana robe na tržište EU, istovremeno se ispunjavaju i zahtevi na svim ostalim tržištima. Međutim, kada je u pitanju ekonomska diplomatija, pogrešno bi bilo zanemariti i ostala tržišta, pogotovo ona koja beleže značajni rast. Prema jednom od skorijih istraživanja (Ruël & Lennart, 2012) ekonomska diplomatija može biti najefikasnija upravo na onim tržištima o kojima se najmanje zna, odnosno na kojima je poslovno okruženje relativno nepoznato i postoje kulturne barijere. Stoga se može zaključiti da aktivnosti ekonomske diplomatije ne bi trebale biti isključivo orijentisane na produblivanje odnosa sa razvijenim zemljama EU i susjednim zemljama, već i na zemlje sa kojima smo u doba SFRJ imali spoljnotrgovinske odnose, te brzorastućim tržištima kao što su zemlje BRIC.

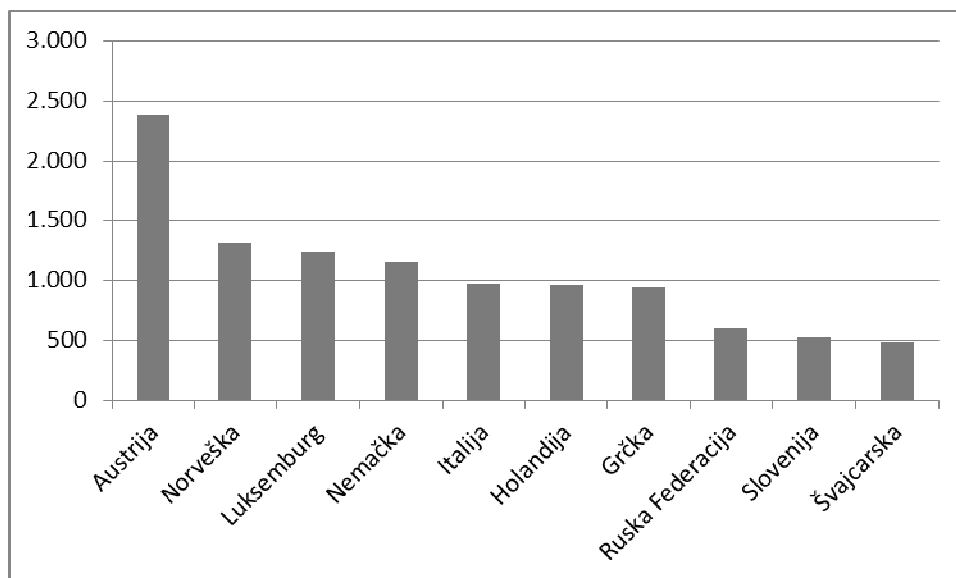
Grafikon 1. Ukupni uvoz, izvoz i spoljnotrgovinski deficit privrede Republike Srbije u periodu 2001-2014. godina (u mil. EUR)



Izvor: Narodna banka Srbije

U tranzicionim zemljama gotovo po pravilu postoji nedostatak štednje i posledično niži nivo investicija koje su neophodne kako bi se obezbedio dugoročni razvoj. Nedostatak kapitala obezbeđuje se iz inostranstva. Najbolji način da se obezbedi inostrani kapital su direktna inostrana ulaganja. Najveći priliv stranih investicija u Srbiju stiže iz zemalja EU. Čak 8 od 10 zemalja sa najvećim kumulativnim direktnim ulaganjima su zemlje EU. Aktivnosti ekonomske diplomatije u tom segmentu doprinose podrazumevaju direktne kontakte sa potencijalnim investitorima i promociju domaće privrede. Postoji čitav niz mera koje se sprovode komplementarno sa aktivnostima ekonomske diplomatije i bez kojih nije moguće obezbediti ozbiljniji priliv investicija. U ove mere spadaju: izgradnja infrastrukture, unapređenje pravosudnog sistema, ukidanje administrativnih barijera i skraćivanje procedura za dobijanje građevinskih dozvola, pojednostavljenje poreskog sistema i sniženje poreskih stopa, ulaganje u obrazovanje i naučno-tehnološki razvoj.

Grafikon 2. Kumulativan iznos SDI po zemljama u periodu 2005-2103. godina u mil. EUR



Izvor: Narodna banka Srbije

EKONOMSKA DIPLOMATIJA ZEMALJA U REGIONU I EU

Zemlje EU sprovode veoma intenzivne aktivnosti na polju ekonomske diplomatije. Te aktivnosti posebno dobijaju na značaju poslednjih godina u kojima je veoma teško ponovo uspostaviti stabilne i održive stope rasta. Svaka od zemalja razmatra svoje prioritete u nastojanju da podstakne izvoznu aktivnost. Na nivou EU postalo je jasno da postoji potreba da se veća pažnja posveti proaktivnom delovanju „na terenu“. Iako na nivou EU još uvek ne postoji jasna strategija i konzistentni pristup, u prethodnim godinama nastaje nekoliko institucija čiji karakter je *de facto* borba za interese evropskih kompanija na udaljenim tržištima. Primeri takvih tela su tzv. Evropska privredna komora (engl. *The Association of European Chambers of Commerce and Industry*) ili Privredna komora EU u Kini (*The European Union Chamber of Commerce in China*). Ova tela nastaju kao posledica spontane saradnje bilateralnih predstavništava i predstavnika lokalne poslovne zajednice (Frontini, 2013). U veoma značajne aktivnosti EU Delegacija spadaju i lobiranja na drugim tržištima da se ne usvajaju zakoni koji narušavaju slobodnu konkurenciju, održavanje investicionih simpozijuma, te pripremanje tzv. bele knjige prepreka za trgovinu sa zemljama EU. Tokom 2011. godine Evropska

komisija je organizovala 12 „Misija za rast“ na tržištima u razvoju širom sveta. Ovakvi događaji predstavljaju svojevrsnu kombinaciju bilateralnih političkih sastanaka sa lokalnim predstavnicima, sajмова, konferencija i dana „otvorenih vrata“, itd.

Velike zemlje poput Nemačke, Francuske i Italije svesne su činjenice da bez snažnijeg prodora na udaljenija tržišta ne mogu obezbediti dugoročni rast. Zbog toga su njihove aktivnosti osim na buduće članice usmerene i na zemlje BRICS, SAD i druga udaljena tržišta. Uprkos pokušajima da se Lisabonskim sporazumom dođe do jedinstvene pozicije zemalja EU kada je u pitanju međunarodno pregovaranje, između zemalja još uvek postoji kompetitivnost. Primera radi, Italija već duže vreme beleži deficit u trgovini sa zemljama BRICS (Spigarelli et al., 2011) navode da je usled geografskih, kulturoloških, poreskih i administrativnih razloga Italija u veoma nepovoljnom položaju kada je u pitanju trgovina sa zemljama BRICS. Poredeći se sa Francuskom koja je u 2009. samo sa Kinom razmenila robu u vrednosti od preko 46 milijardi evra⁵, kompletna italijanska trgovina sa zemljama BRIC je u 2010. iznosila oko 40 milijardi evra. Uprkos napretku nakon 2000. godine, autori navode da je suština problema u činjenici da italijanska mala i srednja preduzeća imaju problem da prodru na tržište zemalja BRIC. Poslednje aktivnosti koje je Italijanska Vlada sprovela i reforma MSP, imale su za cilj da promovišu Italiju kao brend i integrišu sve potencijalne usluge koje se mogu dobiti u jedan „paket“, što naravno zahteva koordinirano delovanje većeg broja Ministarstava.

Izveštaji Irskog Ministarstva spoljnih poslova ukazuju na veoma intenzivne aktivnosti ekonomske diplomatije u koje se ulažu velika sredstva. Aktivnosti se sprovode na više nivoa pri čemu se preklapaju aktivnosti političke i ekonomske diplomatije. U najvažnije aktivnosti spadaju posete na najvišem državnom nivou, podrška kompanijama koje izvoze, promocija turizma, promocija investicija u Irsku privredu, prenošenje poruke da je Irska ekonomija izašla iz recesije, uticaj na donosiocima odluka u inostranstvu, mobilisanje resursa dijaspore, promocija Irske kao „centra inovacija“, promocija irskog modela obrazovanja, promocija irske kulture i strateški pristup saradnje sa međunarodnim medijima. U brojnim događajima koji su organizovani učešće je uzelo preko 350.000 ljudi, dok je u čitavom procesu sa strane organizatora bilo angažovano preko 13.000 ljudi

⁵ Pojedini autori kritički posmatraju razvoj trgovine ove dve zemlje. Vidi: Brunet, A. i Guichard, J. P. (2011), "Economic Imperialism: China's Hegemonic Ambitions", Institut ekonomskih nauka.

(Izveštaj odeljenja za trgovinu i promociju Ministarstva spoljnih poslova i trgovine, 2014.)

Zemlje regiona poslednjih godina takođe prepoznaju značaj sistemskog pristupa aktivnostima ekonomske diplomatije. Hrvatska Vlada shvatila je značaj inkluzivnog pristupa i uključivanja velikog broja aktera u proces izgradnje sistema ekonomske diplomatije, uključujući i nevladin sektor. Od leta 2011. godine resursi ekonomske diplomatije ojačani su slanjem trgovinskih atašea u konzularna predstavništva u Ljubljani, Beču, Milanu, Minhenu i Čikagu. Drugi nivo aktivnosti podrazumeva delovanje Privrednih komora i njenih predstavništava u Sarajevu, Mostaru, Prištini, Banja Luci, Briselu, Moskvi i Kabulu (Zaključci Studije Instituta za međunarodne odnose, (Institut za međunarodne odnose, 2012) ukazuju da je Hrvatska još uvek na početku izgradnje sistema ekonomske diplomatije. Na bazi intervjua sa predstavnicima relevantnih institucija autori ukazuju da ne postoji jasna predstava njihovih predstavnika o tome šta podrazumeva ekonomska diplomatija i ko je odgovoran za njeno sprovođenje. Takođe, ona se shvata isključivo u užem smislu, u kontekstu privlačenja SDI i povećanja izvoza, a postoje indicije da je nije bilo sistemskog pristupa prilikom odabira trgovinskih atašea i destinacija, te jasnog definisanja aktivnosti i zaduženja. Ostale zemlje regiona, takođe su prethodnih godina otpočele aktivnosti na usvajanju seta mera i zaduženja kada je u pitanju ekonomska diplomatija, uglavnom se fokusirajući na komercijalnu diplomatiju. Crna Gora sistem ekonomske diplomatije uvodi 2013. godine i on se nalazi pod ingerencijom Ministarstva spoljnih poslova i Evropskih integracija. Za koordinaciju aktivnosti zadužen je direktorat za ekonomsku diplomatiju i kulturnu saradnju i njegov je zadatak da u proces uključi sve relevantne aktere i mobiliše resurse za promociju izvoza i privlačenje investicija. Bosna i Hercegovina je još 2002. godine definisala ekonomsku diplomatiju kao jedan od prioriteta spoljne politike. Ministarstvo spoljnih poslova poslalo je u SAD 20 diplomata na obuku kako bi stekli specijalistička znanja iz ove oblasti. U okviru Ministarstva sada postoje dva odeljenja koja se bave ekonomskom diplomatijom – sektor za bilateralnu saradnju - 8 diplomata, i sektor za multilateralne ekonomske odnose i rekonstrukciju - 7 diplomata (Sadžak & Pašić, 2013). Slično poput Srbije i Hrvatske, i u B&H se pojavljuje i Agencija za promociju izvoza, te dolazi do preklapanja ovlašćenja i otežane koordinacije, i neadekvatne koordinacije sa poslovnim sektorom, te ostalim Ministarstvima. Dodatni problem svakako predstavlja i komplikovana javna administracija.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PREPORUKE

Na osnovu sprovedene analize institucionalnog okvira i potreba razvoja ekonomske diplomatije, a u skladu sa trendovima u drugim zemljama, može se zaključiti da se Srbija u ovom trenutku suočava sa nekoliko problema u implementaciji svojih aktivnosti na polju ekonomske diplomatije. Pre svega, činjenica je da Srbija nema jasno definisan institucionalni okvir za sprovođenje ekonomske diplomatije. Ne postoji na nacionalnom nivou usvojena strategija kojom bi se utvrdilo koje institucije su zadužene da sprovedu pojedine aktivnosti sa prioritetima definisanim u ostalim strategijama. Ovde se pre svega misli na strategiju privrednog razvoja, strategiju unapređenja izvoza, strategiju privlačenja SDI, strategiju razvoja trgovine i strategiju razvoja turizma. Ni u jednoj od postojećih strategija ne spominju se aktivnosti ekonomske diplomatije, izuzev delimično u strategiji unapređenja izvoza. Posledice se svakako ogledaju u tome da ekonomski atašei poslani na ciljana prioritetna tržišta nemaju podršku ostalih državnih institucija. Takođe, ne vidi se jasan pristup i plan uključivanja institucija poput Privredne komore, TOS, Regionalnih razvojnih agencija i udruženja privrednika. Činjenica je da različite institucije parcijalno sprovode aktivnosti u skladu sa svojim ingerencijama, pa to uzrokuje preklapanje aktivnosti i slabu koordinaciju.

Nesumnjivo je da je Srbiji u procesu pristupanja Evropskih integracija, pregovaranja sa međunarodnim institucijama, privlačenja SDI i promocije izvoza potrebna jaka ekonomska diplomatija. U skladu sa navedenim, preporuka je da se kreira Nacionalna strategija ekonomske diplomatije koja bi uvažavala prioritete definisane u srodnim razvojnim strategijama i bila prihvaćena kao jedan od prioriteta spoljne politike. Takva strategija bi morala da sadrži i definiše:

- Ciljeve i aktivnosti ekonomske diplomatije. Osnovni cilj ekonomske diplomatije bi trebalo da bude ostvarenje ekonomskih interesa Republike Srbije, rast izvoza i privlačenje investicija. Kao takva, ona bi trebalo da uključi i strateški pristup sprovođenju bilateralnih i multilateralnih aktivnosti.
- Uključivanje većeg broja institucija Vlade, Vladinih tela, nevladinog sektora i poslovnih udruženja u aktivnosti sprovođenja ekonomske diplomatije. Tu bi svakako implicitno ili eksplicitno trebalo da učestvuju: Ministarstvo spoljnih poslova, Ministarstvo privrede, Ministarstvo finansija, Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija, Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine, kao i Vladina tela zadužena za proces evropskih integracija, te

Turističke organizacije, Regionalne razvojne agencije, Privredna komora Srbije, Udruženja privrednika i Privredni klasteri.

Ove institucije treba da budu sistemski povezane na način da njihove aktivnosti ne funkcionišu na principu konkurencije već saradnje i koordinacije.

- Analizu ciljanih tržišta i strateški pristup u pregovaranju sa međunarodnim organizacijama. Osim zemalja EU na koje je Srbija upućena geografski i prirodnom procesa EU integracija, utvrditi i prioritetna tržišta u razvoju i za svaku zemlju odrediti:
 - prioritetne aktivnosti u procesu privlačenja SDI
 - prioritetne aktivnosti u procesu pomoći izvozno orijentisanih srpskih kompanija u proboju na odabrano tržište
- Mobilizaciju resursa dijaspore.
- Aktivnosti kreiranja nacionalnog brenda Republike Srbije.
- Aktivnosti na koordinaciji aktivnosti i nalaženja zajedničkog interesa kompanija koje su prisutne na pojedinim tržištima i onih koje planiraju proboj na određena tržišta.
- Sistematizaciju iskustava i najboljih praksi drugih zemalja.

LITERATURA

1. Berridge, G. R., & James, A. (2001). *A Dictionary of Diplomacy*. Palgrave.
2. European Commission (2014). "SMEs are more important than you think! - Challenges and opportunities for EU exporting SMEs", (3), 1–14.
3. Frontini, A. (2013). Advancing a multi-level system of European commercial diplomacy : is there a role for the EU ?, (September).
4. Hocking, B. (2005). Rethinking the "New" Public Diplomacy. In *The New Public Diplomacy - Soft Power in International Relations* (str. 28–47).
5. Hoekman, B., & Javorcik, B. S. (2004). Policies facilitating firm adjustment to globalization. *Oxford Review of Economic Policy*, 20, 457–473. doi:10.1093/oxrep/grh027
6. Institut za međunarodne Odnose, & IMO, Z. (2012). *Gospodarska diplomacija republike hrvatske ili zašto hrvatskoj nužno treba snažna i sustavna*

- gospodarska diplomacija*. ZAKLADA ADRIS INSTITUT ZA MEĐUNARODNE ODNOSE.
7. Kostecki, M., & Naray, O. (n.d.). Commercial Diplomacy and International Business.
 8. Petrovic, P. (2004). Serbia: Macroeconomic Stabilization and Reform, 2001 to 2003. *The Wiiw Balkan Observatory*, (Working Papers|036, January).
 9. Ruël, H., & Lennart, Z. (2012). *The Effectiveness of Commercial Diplomacy A Survey Among Dutch Embassies and Consulates*. (I. d'Hooghe & E. Huijgh, Ed.). Netherlands Institute of International Relations "Clingendael."
 10. Sadžak, M., & Pašić, M. (2013). *Economic Diplomacy – High Priority Challenge for Bosnia and Herzegovina Non nova sed nove (Not new , but in a new way)*. Friedrich Ebert Stiftung.
 11. Saner, R., & Yiu, L. (2003). International Economic Diplomacy : Mutations in Post-modern Times. *Discussion Papers in Diplomacy*. Netherlands Institute of International Relations "Clingendael", The Hague.
 12. Spigarelli, F., Goldstein, A., & Manzetti, L. (2011). Italian economic diplomacy at work : catching up the BRICs Italian economic diplomacy at work: catching up the BRICs *. *WP n.34 DiSSE, University of Macerata*.
 13. Strategija povećanja izvoza za period od 2008. do 2011. godine (2008), Vlada Republike Srbije.
 14. Udovič B., Penev S., Djukić M., Svetličič, M. (2014). Ko gospodarska diplomacija spregovori o sebi: empirična primerjava med Slovenijo in Srbijo. *IB Revija Revija Za Strokovna in Metodološka Vprašanja Trajnostnega Razvoja ISSN 1318-2803 Št. 2 / Letnik XLVIII / 2014, št. 2 (/ letnik XLVIII / 2014)*, 49–59.
 15. Veenstra, M. E. H. Van, Yakop, M., & Bergeijk, P. A. G. Van. (2010). Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade. *Discussion papers in diplomacy*.
 16. Yakop, M., & Van Bergeijk, P. A. G. (2011). Economic diplomacy, trade and developing countries. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4, 253–267. doi:10.1093/cjres/rsr002

SUMMARY

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ECONOMIC DIPLOMACY AS A TOOL FOR ENHANCING THE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF THE SERBIAN ECONOMY

Well developed system of economic diplomacy assumes strategic approach in performing activities aimed at fulfilling national economic interests. Economic diplomacy activities are of special importance for the low and middle income countries as well as the transition countries such as Republic of Serbia. Developed system of economic diplomacy should contribute to an increase of exports, improvement of bilateral economic relations with other countries and better economic cooperation with international organisations.

This paper aims to assess current institutional framework for performing economic diplomacy activities and to determine what could be done for its improvement. In order to achieve this goal, it is necessary to analyse: whether there are strategic priorities of economic diplomacy, what are the main actors and what is the quality of their mutual cooperation, and whether activities performed by Serbian Government so far have had satisfying results. In order to determine recommendations for the development of the appropriate system of economic diplomacy it will be performed comparative analysis of economic diplomacy activities within the region and developed EU countries. Final results of the paper should indicate what system of economic diplomacy should be appropriate for Serbia in the following period.

Key words: economic diplomacy, export, FDI, Republic of Serbia

POGLAVLJE 5

PRILAGOĐAVANJE REGULATIVE O ŽIVOTNOJ SREDINI POLITICI EVROPSKE UNIJE

Olja Munitlak Ivanović¹

Apstrakt

Rad ukazuje na činjenicu da globalni problemi zaštite životne sredine prevazilaze okvire granice bilo koje države, te zahtevaju rešenja na nadnacionalnom nivou. Cilj ovog rada je da ukaže na nužnost prilagođavanja politike i propisa Evropske unije o životnoj sredini na zakonodavstvo Srbije sa posebnim akcentom na uticaj ovih propisa na tokove međunarodne razmene Srbije i shodno tome njenu konkurentnost. Ovo je bitno iz razloga što su sve ekonomske aktivnosti, a time i međunarodna trgovina, zasnovane na ekološkim resursima. Propisi Evropske unije određuju standarde kvaliteta životne sredine odnosno definišu način na koji se odvijaju procesi proizvodnje i pružanja usluga, standarde koji se odnose na proizvode i zahteve koji se odnose na projektovanje i planiranje, i nužno je da se Srbija prilagodi ovim propisima. U pregovorima o trgovinskoj liberalizaciji posebna pažnja je posvećena pitanjima trgovine i ekologije. Obzirom na nameru Srbije da se pridruži Evropskoj uniji, ona je u obavezi da prilikom preuzimanja zakonodavstva Unije ne približava samo pravne tekstove, već da suštinski prilagodi svoje institucije što znači da sprovede korenite promene u nacionalnom, administrativnom, sudskom sistemu i privatnom sektoru, što će sigurno imati pozitivan uticaj na konkurentnost Srbije.

Ključne reči: *Evropska unija, propisi, direktive, životna sredina, privreda, međunarodni trgovinski tokovi, održivi razvoj*

¹ Prof. dr Munitlak Ivanović, vanredni profesor, Univerzitet Educons, Sremska Kamenica, e-mail: oljaivanovic@eunet.rs

UVOD

Rad je rezultat višegodišnjeg istraživačkog napora autora koji su za predmet analiza imali teoriju i praksu vezanu za koncept održivog razvoja i njenu primenu u Srbiji i u svetu. Kako je tema ovog rada vezana za petu oblast Projekta „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU“, koji se odnosi na unapređenje konkurentnosti i nacionalnog identiteta Srbije u funkciji podsticanja održivog privrednog razvoja, problem rada je fokusiran na razvoj stubova održivog razvoja. Privreda Srbije je suočena sa ozbiljnim problemima koji imaju korene i u neadekvatnoj privrednoj strukturi i samom konceptu razvoja. Ekonomska kriza koja je počela 2008. godine, je ukazala na velike strukturne probleme i postavila nove zadatke ne samo pred ekonomsku nauku, nego i pred ceo koncept održivog razvoja, čiji je jedan od stubova ekonomski podsistem odnosno adekvatan ekonomski razvoj. Usklađivanje naše politike zaštite životne sredine i ekologije, a shodno tome usklađivanje i ekonomskih aktivnosti na adekvatan način, je nužno radi usklađivanja sa Poglavljem 27 (prema pregovaračkim poglavljima za članstvo u EU), odnosno sa Politikom životne sredine i unutrašnjeg tržišta EU. Iz samog naziva ove Politike vidi se direktna povezanost životne sredine sa funkcionisanjem tržišta (uključujući i međunarodnu trgovinu), jer propisi Evropske unije koji normiraju standarde kvaliteta životne sredine i njima komplementarne ekološke standarde za proizvode, industrijske procese proizvodnje i poslovanja jesu pravila unutrašnjeg tržišta (Centar za Evropske politike).

Rimskim ugovorom iz 1958. godine, nije predviđena nadležnost niti zajednička ekološka politika, pa su ekološki problem rešavani na nacionalnom nivou. Ekološki problem ne poznaju administrativne niti druge granice, te njihovo rešavanje ne može adekvatno biti rešeno na nacionalnom nivou. Različite nacionalne ekološke politike vremenom su postajale problem i prepreka za trgovinu u okviru i izvan zajedničkog tržišta.

Današnji propisi Evropske unije sprovode politiku životne sredine Unije u užem i širem smislu. U užem smislu propisi su instrument sprovođenja politike životne sredine utvrđene na nivou cele Unije. U širem smislu, zajednička pravila Unije su sredstvo uklanjanja razlika između nacionalnih propisa, odnosno primene nadnacionalnih propisa i ujednačavanja pravnog režima slobode kretanja robe, kapitala i usluga, na unutrašnjem tržištu, sa aspekta zaštite životne sredine. Istovremeno, ona određuju ekološke i tehničke zahteve pod kojima se roba može staviti u promet i uvoziti na jedinstveno tržište. Navedene karakteristike ovih

pravila, značajno utiču na regulativu u Srbiji i nužno se moraju uzeti u obzir prilikom proizvodnje i/ili projektovanja proizvoda i usluga namenjenih izvozu na tržište Unije.

ZAKONODAVSTVO U ZAŠTITI ŽIVOTNE SREDINE U EVROPSKOJ UNIJI - NOSILAC EKOLOŠKIH PROMENA

Obzirom da su ekološki problemi mahom globalni, oni zahtevaju rešenje i politike na nadnacionalnom nivou. Evropska unija je aktivan učesnik u izradi i primeni međunarodnih konvencija i sporazuma u oblasti životne sredine. Jedan od pokretača ovakvog stava je svesnost na postoji direktna veza između ekoloških propisa i međunarodnih trgovinskih tokova. Srbija se stoga nalazi u situaciji da svoje ekološke propise i politiku životne sredine prilagodi Poglavlju 27, ne samo iz razloga pregovaračkih uslova za članstvo u Evropskoj uniji, nego kako bi svoje proizvode pripremila za izvoz na ovo ali i druga tržišta. Pitanje rasta izvoza je jedno od najbitnijih ekonomskih ciljeva, ali ono je povezano i sa međunarodnim ekološkim propisima, što upućuje na suštinu koncepta održivog razvoja, a to je da su ekonomski, ekološki i socijalni problemi i ciljevi međusobno veoma tesno povezani. U suštini, ekološki propisi Unije definišu *nivo* ispod kojeg se slobodna međunarodna trgovina može odvijati. Shodno tome, politika životne sredine Evropske unije, čiji smer Srbija treba da prati, je neodvojiva od ekonomske politike, politike unutrašnjeg tržišta i zajedničke trgovinske politike, konkurentnosti, energetske sigurnosti i efikasnosti i slično, što nas opet upućuje na primenu održivog razvoja u praksi.

Iz navedenih razloga, početkom osamdesetih godina XX veka definisana je potreba za vođenjem zajedničke ekološke politike na nivou Evropske unije (Dimitrijević, Munitlak Ivanović, 2008, str. 97-103). Članice Evropske unije dobrovoljno i intenzivno usklađuju odnosno harmonizuju zakonodavstvo u ovoj oblasti, jer je to uslov za osiguranje kvaliteta životne sredine sa jedne strane i održive proizvodnje i potrošnje sa druge strane. Lisaboski ugovor ističe kao jedan od važnijih ciljeva u politici zaštite životne sredine – promociju mera na međunarodnom nivou koje se bave regionalnim ili globalnim ekološkim problemima. Evropska unija veoma aktivno učestvuje ne samo u izradi, već i u ratifikaciji i implementaciji multilateralnih sporazuma o životnoj sredini (Stanković, Glušac, 2012 str. 18-23).

Evropska unija uređuje zakonodavstvo u oblasti životne sredine kroz tri primarna pravna instrumenta: 1. direktive (obavezuju samo rezultat koji treba realizovati ali članicama ostavljaju izbor oblika i metode primene), 2. propisi i 3. odluke (one su

obavezujuće u celosti i direktno se primenjuju na zemlje članice Evropske unije) (Čajka, Jovanović, 2014 str. 207-213).

Najveći deo evropskog zakonodavstva u oblasti ekologije je regulisan direktivama čija implementacija još uvek predstavlja problem na nivou Unije. Direktive su obavezujuće samo kao rezultat i moraju se formalno preneti u nacionalno zakonodavstvo. Ova činjenica članicama omogućava znatnu fleksibilnost prilikom integracije zakonodavstva Unije iz ove oblasti u sistem nacionalnog ekološkog zakonodavstva. Ipak, Evropska komisija se zalaže za stav da prednost treba dati direktivama, pri čemu bi se propisi primenjivali samo u slučajevima posebnih potreba (Vukasović, 2005).

ODNOS EKOLOŠKE REGULATIVE EVROPSKE UNIJE NA MEĐUNARODNE TRGOVINSKE TOKOVE

Iz prethodno navedenih razloga, vidi se direktna veza između regulative u oblasti zaštite životne sredine i ekologije, koje donosi Evropska unija i intenziteta tokova međunarodne trgovine između članica i nečlanica Unije, a time i utiče na konkurentnost pojedinih privreda. Propisi Evropske unije definišu standarde kvaliteta životne sredine, zahteve koji se odnose na procese proizvodnje i pružanja usluga, standarde koji se odnose na proizvode i zahteve koji se odnose na projektovanje i planiranje:

- Standardi kvaliteta koji se odnose na životnu sredinu definišu poželjan nivo stanja životne sredine ili njenog dela (voda, vazduh, zemljište) posmatrano u odnosu na fizičke, hemijske i ekološke parametre, koje treba dostići, održati odnosno unaprediti pravnim ili drugim merama. Konkretno se mogu navesti sledeće direktive: Okvirna direktiva za vode, CAFE Direktiva, Direktiva o buci i slično.
- Zahtevi koji se odnose na industrijske procese su različiti oblici zahteva ili uslova vezanih, za neposredno ili posredno obavljanje konkretnih proizvodnih aktivnosti. Ovi zahtevi se obično odnose na način njihovog obavljanja. U suštini reč je o stanju u životnoj sredini koje te aktivnosti moraju ispuniti odnosno tehnike koje moraju biti primenjene posmatrano u odnosu na standarde kvaliteta životne sredine, zahteve energetske efikasnosti i intenzivnosti, standarde emisija, industrijske bezbednosti te odgovornog upravljanja prirodnim resursima. Ovde se mogu navesti sledeće direktive: Direktiva o industrijskim emisijama, Direktiva o deponijama, Direktiva o komunalnim otpadnim vodama i slične.

- Standardi koji se odnose na proizvode određuju minimalne ekološke zahteve koje konkretni proizvod i/ili pakovanje trebaju da ispune pre izlaska na tržište odnosno pre stavljanja u promet takve robe. U suštini reč je o direktivama i zahtevima Evropske unije koje se odnose na uklanjanje rizičnog sastava proizvoda i/ili pakovanja, štetnih emisija ili buke, mogućnost i podobnost materijala za reciklažu, ponovnu upotrebu ili bezbedno odlaganje i energetska efikasnost.
- U skladu sa načelima održivog razvoja, prevencije i načelom učešća javnosti u donošenju odluka koje mogu imati značajan negativan uticaj na životnu sredinu, direktive Evropske unije definišu procedure odlučivanja u oblasti strateškog planiranja i projektovanja. Ovi propisi se donose u skladu sa ciljem da omoguće nadležnim i rukovodećim organima da svoje odluke iz oblasti razvoja, donose u skladu sa posebnom procedurom. Ovakvim odlukama prethodi analiza svih pozitivnih i negativnih aspekata uticaja planova, programa i projekata na životnu sredinu. Nakon toga se vrši razmatranje najpovoljnijih alternativa koje uključuju i odustanak od prvobitnog plana, programa i projekta u slučaju da bi oni imali loše posledice na zaštitu životne sredine, uz istovremeno razmatranje najbolje dostupnih informacija. Na ovaj način propisi su garancija prava da javnost učestvuje i da se zakonitost takvih odluka preispituje pred sudom (SEA direktiva i EIA direktiva).
- Tema odnosa između međunarodne trgovine i ekologije datira još iz kasnog XVIII veka. Važna uloga Unije u ovoj oblasti proizilazi iz njene vodeće uloge u diskusijama i učešću u Komitetu Svetske trgovinske organizacije o trgovini i ekologiji. Stav koji promoviše Unija bazira se na visokom stepenu zaštite životne sredine uz istovremene korektne i fer trgovinske sisteme. Posebna pažnja je posvećena pitanjima trgovine i ekologije kojima je dato centralno mesto u pregovorima o trgovinskoj liberalizaciji. Razlog ovakvom stavu proizilazi iz činjenice da apsolutno sve ekonomske aktivnosti, a time i međunarodna trgovina, su zasnovane na ekološkim resursima. Deo javnosti ističe da životna sredina treba da se zaštititi kroz mere ekološke politike sa podsticajnom ulogom za trgovinu i konkurentnost, a drugi deo javnosti stoji na stanovištu da ekološka politika ograničava trgovinske tokove. Međutim, prevlađujući je stav da se nediskriminatorski i otvoreni trgovinski sistem i mere zaštite životne sredine kao i implementacija održivog razvoja nužno moraju međusobno preplitati i podržavati (Grisham, el.all, 2005, str. 12).

Konkretni podaci iz prošlosti pokazuju da na bilateralne izvozne tokove EU14 pozitivan uticaj imaju sporazumi kako u oblasti trgovine tako i u oblasti ekologije u

periodu od 1988-2008. godine. Ekološki propisi donešeni u tom periodu nisu predstavljali prepreku međunarodnoj trgovini, kada su u pitanju članice Unije. Takav trend je nastavljen i u narednom periodu. Potpisivanjem niza ekoloških sporazuma između Evropske unije i Svetske trgovinske organizacije, došlo se do rezultata da su članice Unije povećale izvoz u članice Svetske trgovinske organizacije za oko 31%, a izvoz u zemlje članice Unije je porastao za 16% (De Santis, 2011, str. 1-18).

HARMONIZACIJA REGULATIVE U OBLASTI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE U SRBIJI SA ZAKONODAVSTVOM EVROPSKE UNIJE

Strogi zahtevi Unije zahtevaju kako harmonizaciju propisa, tako i njihovu implementaciju u realnosti. Srbija jeste napravila značajne pomake u ovoj oblasti nakon 2000. godine. Vlada Srbije je usvojila ekološke prioritete i smernice za dalji razvoj ekološkog zakonodavstva i njegovu harmonizaciju sa evropskim zakonodavstvom, pristupanje pojedinim međunarodnim ugovorima iz oblasti životne sredine, kao i učešće u radu međunarodnih organizacija u ovoj oblasti. Ne treba smetnuti sa uma, da je Srbija dobila i finansijsku, tehničku i druge oblike pomoći od međunarodnih organizacija (OEBS, EU, UNEP,...) ali i od pojedinih država (Japan, Austrija, skandinavske i druge zemlje) (Todić, 2005). Konkretno, Delegacija EU u Srbiji za projekte životne sredine i poljoprivrede, ističe da je u prethodnih 10 godina za životnu sredinu Unija izdvojila 700 miliona EUR kao deo redovne pomoći. U proseku, godišnje svaki četvrti EUR koji Srbija dobije od Brisela se ulaže u životnu sredinu a najave koje stižu iz EU govore da će tako biti i u budućnosti (Vučenović, 2014) .

Poruka Delegacije EU u Srbiji za projekte životne sredine i poljoprivrede, je da će Srbija do stupanja u Evropsku uniju morati da primeni skoro sve evropske ekološke standard, u suprotnom to će se negativno odraziti na konkurentnost proizvoda namenjenih izvozu. Kako bi obezbedila finansijska sredstva za takve projekte, Srbija će morati dosledno da primenjuje zakone čime garantuje da će se novi sistemi i infrastruktura zaista koristiti, pa će time biti i isplativi.

Najveći konkretni značaj u razvoju generalnih pravila upravljanja zaštitom životne sredine imaju međunarodni multilateralni ugovori u oblasti životne sredine koje su razvile a njima i upravljaju UN – Program Ujedinjenih nacija za životnu sredinu (UNEP). Na regionalnom nivou, pravo i praksa Evropske unije i Ekonomske komisije UN za Evropu, su za Srbiju od najvećeg značaja.

Harmonizacija regulative i prenošenje propisa nije mehanički zadatak koji se svodi na "prepisivanje" akata, bez prilagođavanja konkretnim problemima i mogućnostima Srbije. U Beloj knjizi je navedeno da uspešno funkcionisanje tržišta se zasniva na celokupnom skupu detaljnih propisa kojima se uklanjaju i formalne prepreke. Izazov za pridružene zemlje i one koje se za to pripremaju, je da prilikom preuzimanja zakonodavstva Unije ne približavaju samo njihove pravne tekstove, već da suštinski prilagode institucije i strukture. To podrazumeva fundamentalne promene odgovornosti nacionalnih, administrativnih, sudskih sistema ali i novog privatnog sektora (European Commission). Uloga međunarodnih organizacija je da donese nove i preispita postojeće naučno zasnovane standarde, koji bi omogućili liberalizaciju prometa. I ova činjenica ukazuje na tesnu povezanost između regulative Unije koja se odnosi na životnu sredinu i međunarodnu trgovinu i ima uticaj na konkurentnost proizvoda koji su ekološki podobni.

Propisi koji se odnose na unutrašnje tržište Unije, a odnose se na proces usklađivanja zakonodavstva su podeljene u 23 oblasti, pri čemu oblast poljoprivrede predstavlja najveći deo ukupnog zakonodavstva Unije (oko 40%). Mere koje su direktno relevantne za slobodan protok roba su obrađene u posebnim listama (oko 1000 mera, od toga su oko 200 mera percipirane kao ključne mere za proces usaglašavanja).

Proces harmonizacije zakonske regulative u Srbiji sa zakonskom regulativom Evropske unije nameće inoviranje srpskih zakonskih i podzakonskih akata. Važeći propisi u oblasti zaštite životne sredine u Republici Srbiji, sastoje se od 1. opštih propisa, 2. posebnih propisa o korišćenju i zaštiti pojedinih dobara i 3. ostalih propisa. Naravno tu svakako spadaju i Zakon o zaštiti životne sredine i Zakon o zaštiti prirode. Od važećih posebnih propisa u oblasti zaštite životne sredine u Srbiji, posebno su izdvojeni posebni propisi o korišćenju i zaštiti pojedinih dobara: prirodne vrednosti, vazduh, zemljište, vode, šume, biljni i životinjski svet, lovstvo i ribarstvo, uređenje prostora i izgradnja, buka, zračenje, otpad, opasne materija, zdravstvo i kvalitet prehrambenih proizvoda i elementarne i druge veće nepogode (Zeleni program).

KONKRETNI PROBLEMI U PRIMENI I HARMONIZACIJI ZAKONODAVSTVA EVROPSKE UNIJE U SRBIJI

Ekološko nasleđe u Srbiji je negativno i obimno, jer samo uklanjanje otpada je veoma skupo a Srbija je ekonomski još uvek u lošem položaju. Međutim

Delegacija u Srbiji za projekte životne sredine i poljoprivrede, smatra da je uklanjanje i upravljanje otpadom oblast u kojoj Srbija može dobro da napreduje, jer sprovodi Strategiju i Akcioni plan. Trenutna situacija koja se odnosi na otpad ja da deponije koje su u skladu sa evropskim standardima koristi skoro 20% stanovništva, a stopa prikupljanja otpada je 80%. Međutim i dalje ostaje problem nesanitarnih deponija koje bi trebalo da se reši otvaranjem regionalnih deponija, što jeste u planu (Čajka, Jovanović, 2014, str. 213-217). U Srbiji je postavljen cilj za ovu godinu: prikupljanje reciklažnog otpada radi ponovnog korišćenja otpada 30%. Taj nivo u Evropskoj uniji je duplo veći i iznosi čak 65%, a plan koji je postavljen za budućnost je 80%. Pored svih napora, nije realno očekivati suviše brz rast u ovoj oblasti u Srbiji. Iskustva evropskih zemalja ukazuju da je realno očekivati rast od 5% godišnje. To znači da se za toliku stopu poveća reciklaža a smanji odlaganje otpada na deponije.

Pored uklanjanja otpada, poseban problem čije rešavanje zahteva mnogo vremena je prerada otpadnih voda. Poseban problem predstavlja manjak stručnjaka za ekološka pitanja u skoro svim lokalnim samoupravama, što je karakteristika i drugih zemalja koje su danas članice Unije ili će postati u nekom narednom krugu proširenja Unije.

Najbolji pokazatelj stanja u kom se infrastruktura Srbije nalazi, je činjenica da je za prilagođavanje evropskim standardima nužno obezbediti 10,6 milijardi EUR, od čega je 5,5 milijardi EUR potrebno usmeriti u preradu otpadnih voda i vodosnabdevanje, a to je najzahtevniji deo usklađivanja sa ekološkim zahtevima Unije. Procene stručnjaka Delegacije EU je da se pravi rezultati u ovoj oblasti mogu očekivati 2020. ili čak 2025. godine (Vučenović, 2014). Ove činjenice ukazuju na mogućnost ili čak i nužnost zahteva Srbije za traženje prelaznog perioda odnosno odlaganje primene standarda, nakon pristupanja Evropskoj uniji. Zahtev za odlaganje bi morao biti dobro objašnjen i potkrepljen planovima prilagođavanja, planovima finansiranja i razlozima za odlaganje. Međutim, na dobijanje odlaganja Srbija ne može da računa jer Evropska unija po tom pitanju menja uslove i različito se odnosi prema zemljama kandidatima.

Za sanaciju i rešavanje navedenih ekoloških problema, Evropska unija i Japan su najavile dodatnu finansijsku pomoć. Ta pomoć bi bila realizovana u obliku kredita sa niskom kamatom i u obliku bespovratnih donacija. Pored navedenih konkretnih problema, ova sredstva bi trebalo da budu usmerena i na realizaciju drugih pitanja: smanjenje emisije gasova sa efektom staklene bašte, ublažavanje posledica vremenskih nepogoda uzrokovanih globalnim zagrevanjem i promovisanje i intenzivnija upotreba alternativnih izvora energije.

ZAKLJUČAK

Višegodišnja istraživanja autora u ovoj oblasti dovela su ga do zaključka da je privreda Srbije suočena sa teškim problemima koji svoje razlike kriju i u neadekvatnoj privrednoj strukturi i samom konceptu razvoja. Ekonomska kriza je ukazala na velike strukturne probleme i postavila nove zadatke pred ekonomsku nauku, ali za koncept održivog razvoja, čiji je jedan od stubova ekonomski podsistem odnosno optimalan ekonomski razvoj. Usklađivanje naše politike zaštite životne sredine, a shodno tome usklađivanje i ekonomskih aktivnosti na adekvatan način, je potrebno radi usklađivanja sa Poglavljem 27, prema pregovaračkim poglavljima za članstvo u Evropskoj uniji. Mada Rimskim ugovorom iz 1958. godine, nije predviđena nadležnost niti zajednička ekološka politike, ovi problem su rešavani na nacionalnom nivou, mada su ekološki problem nadnacionalne prirode. Svesnost da postoji direktna veza između ekoloških propisa i međunarodnih trgovinskih tokova i konkurentnosti, vodi ka aktivnom učešću Evropske unije u izradi i primeni međunarodnih konvencija i sporazuma u oblasti životne sredine.

Srbija se nalazi u situaciji da svoje ekološke propise i politiku životne sredine prilagodi Poglavlju 27, ne samo iz razloga pregovaračkih uslova za članstvo u Evropskoj uniji, nego i zbog pripreme proizvoda i usluga za izvoz na ovo i druga tržišta. Način proizvodnje, pakovanja, prometa i vrsta tehnologije, utiču na krajnju cenu proizvoda ili usluge, što ima presudan uticaj na konkurentnost naših proizvoda na tržištima gde su ova pitanja striktno definisana. Pitanje rasta izvoza je jedno od najbitnijih ekonomskih ciljeva, ali ono je povezano i sa međunarodnim ekološkim propisima, što upućuje na suštinu koncepta održivog razvoja. Propisi o zaštiti životne sredine Unije definišu *nivo* ispod kojeg se slobodna međunarodna trgovina može odvijati. Najveći deo evropskog zakonodavstva u oblasti ekologije je regulisan direktivama. Direktive obezbeđuju određeni rezultat te se moraju formalno preneti u nacionalno zakonodavstvo, što članicama omogućava znatnu fleksibilnost prilikom integracije zakonodavstva Unije iz ove oblasti u sistem nacionalnog zakonodavstva iz ove oblasti.

Propisi Evropske unije određuju standarde kvaliteta životne sredine odnosno definišu način na koji se odvijaju procesi proizvodnje i pružanja usluga, standarde koji se odnose na proizvode i zahteve koji se odnose na projektovanje i planiranje. U pregovorima o trgovinskoj liberalizaciji posebna pažnja je posvećena pitanjima trgovine i ekologije. Ovakav stav ne čudi jer su apsolutno sve ekonomske aktivnosti, a time i međunarodna trgovina, zasnovane na ekološkim resursima.

U svrhu što lakše harmonizacije prava Srbije koje se odnosi na zaštitu životne sredine, Vlada Srbije je usvojila ekološke prioritete i smernice za dalji razvoj ekološkog zakonodavstva i njegovu harmonizaciju sa evropskim zakonodavstvom, pristupanje pojedinim međunarodnim ugovorima iz oblasti životne sredine, kao i učešće u radu međunarodnih organizacija u ovoj oblasti. Radi pomoći u ovoj oblasti, Srbija je dobila i finansijsku, tehničku i druge oblike pomoći od međunarodnih organizacija i nekih država. Novi oblici pomoći koje najavljuje Unija i njene članice, koji su neophodni za dalju harmonizaciju prava u ovoj oblasti, će biti u obliku kredita sa niskom kamatom i u obliku bespovratnih donacija. Ova sredstva bi uglavnom trebala biti usmerena u rešavanje dva goruća problema – uklanjanje otpada i prerada otpadnih voda, ali i za smanjenje emisije gasova sa efektom staklene bašte, ublažavanje posledica vremenskih nepogoda uzrokovanih globalnim zagrevanjem i promovisanje i intenzivnija upotreba alternativnih izvora energije. Loše stanje u kom se infrastruktura Srbije nalazi, vidi se iz vrednosti koje su potrebne za prilagođavanje evropskim standardima. Prema trenutnim procenama za samo približavanje standardima je nužno obezbediti 10,6 milijardi EUR, odnosno 5,5 milijardi EUR je potrebno usmeriti u preradu otpadnih voda i vodosnabdevanje. Ovo je najzahtevniji deo usklađivanja sa ekološkim zahtevima Unije. Navedeno upućuje na mogućnost ili čak i nužnost zahteva Srbije za traženje prelaznog perioda odnosno odlaganje primene standarda, nakon pristupanja Evropskoj uniji.

Poruka koja stiže redovno iz Evropske unije ukazuje da će Srbija do stupanja u ovu integraciju morati implementirati skoro sve evropske ekološke standarde. Kako bi obezbedila dodatna finansijska sredstva za takve projekte, Srbija treba da dosledno primenjuje zakone čime garantuje da će se novi sistemi i infrastruktura zaista koristiti. Proces harmonizacije zakonske regulative u Srbiji sa zakonskom regulativom Evropske unije nameće inoviranje srpskih zakonskih i podzakonskih akata. Ovaj proces se ne svodi na mehanički zadatak doslovnog prepisivanja akata nego zahteva prilagođavanje konkretnim mogućnostima i problemima naše zemlje. Buduće članice Unije su u obavezi da prilikom preuzimanja zakonodavstva Unije ne približavaju samo njihove pravne tekstove, već da suštinski prilagode institucije i strukture, što se odnosi na korenite promene odgovornosti nacionalnih, administrativnih, sudskih sistema i privatnog sektora.

Poseban problem predstavlja manjak stručnjaka za ekološka pitanja u skoro svim lokalnim samoupravama, što je karakteristika i drugih zemalja koje su danas članice Unije ili će postati u nekom narednom krugu proširenja Unije. Procene stručnjaka Delegacije EU je da se vidljivi rezultati u ovoj oblasti mogu očekivati 2020. ili čak 2025. godine. Ove činjenice ukazuju na mogućnost ili čak i nužnost

zahteva Srbije za traženje prelaznog perioda odnosno odlaganje primene standarda, nakon pristupanja Evropskoj uniji.

LITERATURA

1. Centar za Evropske politike, *Poglavlje 27: Politika životne sredine i unutrašnje tržište EU*, (<http://www.europeanpolicy.org/politike/27-zivotna-sredina.html>)
2. Čajka, Z., Jovanović, L. (2014) *Održivi marketig menadžment*, Monografija, Naučno stručno društvo za zaštitu životne sredine Srbije „Ecologica“, Beograd.
3. Dimitrijević, B., Munitlak Ivanović, O. (2008), *Ekonomika evropskih integracija*, Fakultet za uslužni biznis, Sremska Kamenica.
4. De Santis, R. (2011) „Impact of environmental regulations on trade in the main EU countries: conflict or synergy?“, *European network of economic policy research institutes, Working paper*, N° 56.
5. European Commission, *White papers*, http://ec.europa.eu/white-papers/index_en.htm
6. Grisham, K., Johnson, C., Sahara, M. (2005) „The National Modeling United Nation“, *World Conservation Union, Background Guide*
7. Pravni fakultet, *Zeleni program*, Univerzitet u Novom Sadu (<http://ekologija.pf.uns.ac.rs/propisi.htm>)
8. Stanković, M., Glušac, D. (2012) *Ekološki menadžment i mala i srednja preduzeća: iskustva EU*, Zbornik radova, „International Conference on Energy Efficiency and environmental Sustainability, EEES 2012“, Subotica.
9. Todić, D. (2005) „Upravljanje životnom sredinom – Srbija: sjajna vizija, kratki dometi“, *Vreme*, N° 751.
10. Vukasović, V. (2005) „Pravna zaštita životne sredina u Srbiji: Vladini ekološki prioriteti“, *Vreme*, N° 751.
11. Vučenović, S. (2014) „Primena većine ekoloških standarda EU do pristupanja“, *EurAktiv, Novinska agencija BETA*, (<http://www.euractiv.rs/pregovori-sa-eu/7812-primena-veine-ekolokih-standarda-eu-do-pristupanja>)

SUMMARY

ADJUSTMENT OF REGULATIONS ON ENVIRONMENT POLICY OF THE EUROPEAN UNION

The work suggests that global environmental problems transcend the limits of the boundaries of any state, and require solutions at supranational level. The aim of this paper is to point out the necessity to adapt policies and regulations of the European Union on environmental legislation in Serbia with special emphasis on the impact of these regulations on the flows of international trade and consequently its competitiveness in Serbia. This is important because all economic activity, and thus international trade, based on environmental resources. European Union regulations define environmental quality standards that define the way in which the processes of production and service provision standards relating to products and requirements relating to the design and planning, and it is necessary to adapt these regulations Serbia. In the negotiations on trade liberalization, special attention is paid to the issues of trade and the environment. Given the intention of Serbia to join the European Union, it is required to downloading Union legislation not only approaching legal texts, but to substantially adapt their institutions as means to implement radical changes in national, administrative, judicial system and the private sector and surely have a positive impact on the competitiveness of Serbia.

Key words: European Union, regulations, directives, environment, economy, international trade, sustainable development

POGLAVLJE 6

PODIZANJE NIVOVA INFORMATIČKE KONKURENTNOSTI I RAZVOJ RAZLIČITIH SERVISIA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA KAO STRATEŠKA ŠANSNA SRBIJE

Vladimir Simović¹

Apstrakt

U radu se analiza mogućnost za podizanje konkurentnosti srpske privrede kroz jačanje informatičkog sektora i servisa elektronskog poslovanja. Trenutni nivo razvoja informacionog društva u Srbiji je nedovoljan, a imajući u vidu dinamičan tehnološki razvoj i veliku globalnu potrebu za proizvodima i uslugama informatičke industrije, postoji veliki potencijal za razvoj ovog sektora u Srbiji. Servisi elektronskog poslovanja u oblasti elektronske uprave, elektronskog zdravstvenog sistema, elektronskih platnih sistema, e-obrazovanja i izvedenih usluga su još uvek nedovoljno razvijeni u Srbiji, ali veliki potencijal i velike očekivane uštede po tom osnovu, su razlog zbog kojeg treba raditi na njihovom razvoju, a sve u službi podizanja konkurentnosti srpske privrede.

U radu se analizira trenutno stanje i daju predlozi i mere za budući razvoj u oblasti razvoja elektronske uprave, e-obrazovanja, elektronskih platnih sistema, elektronske trgovine i drugim izvedenim servisima.

Ključne reči: internet servisi, e-trgovina, e-uprava, e-obrazovanje, e-zdravstvo

UVOD

Intenzivan napredak u tehnologiji u poslednjih nekoliko decenija je doveo do transformacije ljudskog društva ka novoj formi društvenog organizovanja, poznatoj kao informaciono društvo. U pitanju je forma organizovanja u kojoj je

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

raspodela vlasništva nad informacijama značajnija od raspodele vlasništva nad sredstvima rada, koja je karakteristična za industrijsko društvo.

Logično, najrazvijenije zemlje Zapadne civilizacije su najdalje stigle u procesu transformacije u razvijena informaciona društva, što je uslovljeno velikim finansijskim ulaganjima u oblast istraživanja i razvoja u oblasti informacione tehnologije, ali i uspešnom implementacijom i korišćenjem svih prednosti savremene tehnologije u različitim sferama ljudskog delovanja. Informacione tehnologije i izvedene informatičke usluge, uopšte informatička industrija, su u današnjim uslovima prepoznate kao velika strateška šansa i izvor konkurentne prednosti.

Intenzivna konkurencija, velikim delom uslovljena i brzim razvojem informacione tehnologije, nameće obavezu pred sve učesnike na globalnom svetskom tržištu da, ako žele da opstanu i nadaju se prosperitetu u budućnosti, moraju intenzivno da rade na implementaciji tehnologije u svim oblastima poslovne primene, posmatrano u najširem mogućem smislu.

Srbija, kao zemlja koja teži transformaciji u moderno, tržišni orijentisano društvo, obavezno mora uzeti učešća u ovom procesu, kako bi sa uspehom iskoristila prednosti istog i uhvatila korak sa razvijenim ekonomijama. Trenutno stanje u pogledu napora koji se u Srbiji preduzimaju sa ciljem transformacije u razvijeno informaciono društvo su sporadični, nedovoljno koordinisani i stiče se utisak, loše organizovani.

U radu se analizira trenutno stanje u pogledu razvijenosti različitih servisa i usluga koji pripadaju domenu informacionog društva u Srbiji i daje se predlog mera koje bi u budućnosti trebalo preduzeti kako bi se postigli očekivani rezultati i kako bi Srbija iskoristila sve prednosti ovog procesa i transformisala se u razvijenu tržišno orijentisanu privredu.

FAKTORI KOJIMA SE MERI STEPEN RAZVOJA INFORMACIONOG DRUŠTVA

Postoje različite metodologije koje se mogu koristiti za merenja stepena razvoja informacionog društva na nivou jedne nacionalne ekonomije. Neke od njih posmatraju doprinos informatičke industrije bruto domaćem proizvodu. Prema drugih shvatanjima, stepena razvoja informacionog društva se posmatra kroz postojanje prevage u zapošljavanju u oblastima koje zahtevaju intenzivnu primenu

informacione tehnologije u odnosu na oblasti u kojima primena ove tehnologije nije intenzivna ili je nema.

Jedna od najjednostavnijih metodologija za merenje stepena razvoja informacionog društva je ona koja u fokus stavlja dostignuti stepen razvoja elektronskog poslovanja na nivou jedne nacionalne ekonomije. Prema ovoj metodologiji, elementi koji služe za merenje stepena razvoja informacionog društva su:

- Broj korisnika Interneta na nivou jedne nacionalne ekonomije i penetracija Interneta
- Dostignuti stepen razvoja elektronske trgovine
- Dostignuti stepen razvoja elektronskog bankarstva
- Dostignuti stepen razvoja eUprave
- Dostignuti stepen razvoja eZdravstva
- Dostignuti stepen razvoja eObrazovanja

BROJ KORISNIKA INTERNETA NA NIVOU NACIONALNE EKONOMIJE I PENETRACIJA INTERNETA

Internet kao globalni medij je od svoje pojave 60-tih godina 20. veka do danas doživeo brojne i radikalne transformacije. Od početka komercijalne upotrebe Interneta do danas, došlo je do značajnog porasta broja korisnika ovog medija.

Prema najnovijim statističkim podacima referentnih statističkih agencija (www.internetworldstats.com), trenutni broj korisnika Interneta u svetu je oko 3 milijarde. Na Slici 1. je prikazan broj korisnika i penetracija Interneta u trenutnim okolnostima.

Podaci sa tabele 1. pokazuju veliki porast broja korisnika Interneta u periodu 2000-2014. godina. U navedenom periodu za 741% se povećao broj korisnika u globalnim uslovima. Očekuje se da će se ovaj trend nastaviti i u bliskoj budućnosti.

Posmatrano sa stanovišta penetracije Interneta, odnosno broja korisnika Interneta u globalnim okvirima u odnosu na svetsku populaciju, procenat korisnika Interneta u globalnim okvirima je oko 42,30%.

Tabela 1. Statistika korišćenja interneta u svetskim razmerama u 2014. godini

Region	Populacija (procena za 2014)	Korisnici Interneta Decembar 2000.	Korisnici Interneta Jun 2014	Penetracija (% populacije)	Rast 2000-2014	Korisnici (% tabele)
Afrika	1.125.721.038	4.514.400	297.885.898	26,5%	6.498,6%	9,8%
Azija	3.996.408.007	114.304.000	1.386.188.112	34,7%	1.112,7%	45,7%
Evropa	825.824.883	105.096.093	582.441.059	70,5%	454,2%	19,2%
Bliski Istok	231.588.580	3.284.800	111.809.510	48,3%	3.303,8%	3,7%
Severna Amerika	353.860.227	108.096.800	310.322.257	87,7%	187,1%	10,2%
Latinska Amerika	612.279.181	18.068.919	320.312.562	52,3%	1.672,7%	10,5%
Okeanija	36.724.649	7.620.480	26.789.942	72,9%	251,6%	0,9%
Ukupno	7.182.406.565	360.985.492	3.035.749.340	42,3%	741,0%	100%

Izvor: Internet World Stats

Prema podacima objavljenim na sajtu: <http://www.internetlivestats.com/> prvo mesto u svetu, po broju korisnika interneta, zauzima Kina sa 641.601.070. Slede USA, Indija, Japan, Brazil, Rusija... Svetski lider prema broju građana koji koriste internet je Norveška sa 96,15%. Slede Danska i Holandija sa 96,8%, zatim Finska, UAE, Kanada, sa preko 90% korisnika interneta. Što se tiče zemalja u našem regionu, prvo mesto zauzima Mađarska sa 74,38%. Albanija je najlošija u regionu i u njoj je zabeležena penetracija interneta od 51%, što je ujedno i jedan od najnižih procenata korisnika interneta u Evropi.

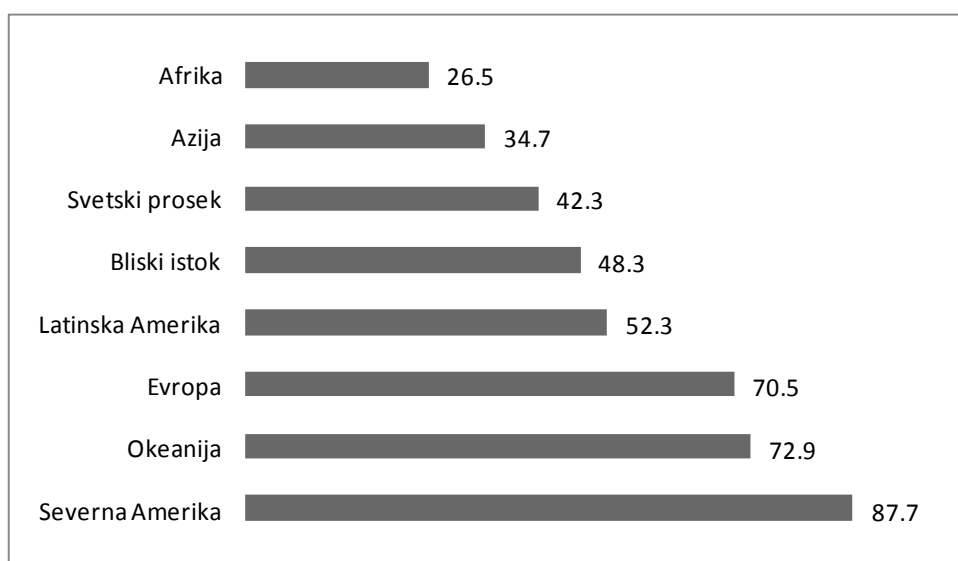
Posmatrano u svetskim razmerama, neophodno je ukazati na velike razlike koje postoje između različitih regiona u pogledu penetracije Interneta, odnosno broja korisnika Interneta u odnosu na ukupnu populaciju. Primera radi, u zemljama Severne Amerike, penetracija Interneta je oko 87,70%, dok je u Africi ovaj procenat oko 26,50%. Ovaj fenomen, koji pokazuje velike razlike u penetraciji Interneta među različitim regionima u svetu je poznat pod nazivom digitalna podela u širem smislu.

Razlozi postojanja ovolikih razlika u penetraciji Interneta u globalnim okvirima su, pre svega, ekonomske prirode, ali postoje i drugi razlozi poput digitalne nepismenosti, nedovoljnog poznavanja engleskog jezika, nedovoljno razvijene infrastrukture za pristup Internetu, otpora uvođenju i prihvatanju novih tehnologija i sl.

Na Slici 2. su prikazane očigledne razlike koje postoje između različitih regiona u svetu u pogledu stepena penetracije Interneta.

Analizom podataka prikazanih na Grafikonu 1. jednostavno se može zaključiti da je pristup Internetu i korišćenju svih servisa koji odlikuju savremeno informaciono društvo dominantno uslovljeno ekonomskim faktorima (stepen penetracije Interneta je najveći u ekonomski razvijenim regionima sveta).

Grafikon 1. Penetracija interneta po regionima u svetu u 2014. godini



Izvor: Internet World Stats

Osim velikih disproporcija koje postoje u pogledu penetracije interneta po regionima u svetu, važno je ukazati i na činjenicu da postoje značajne razlike u pogledu penetracije Interneta na nivou pojedinih nacionalnih ekonomija. Ovaj fenomen je poznat pod nazivom digitalne podele u užem smislu.

Suština je u tome da u pojedinim zemljama postoje velike razlike u pogledu penetracije interneta među različitim kategorijama stanovništva. Obično su ove razlike najizraženije na relaciji stanovništvo koje živi u velikim urbanim centrima i stanovništvo koje živi u ruralnim krajevima.

Ova vrsta digitalnih podela je uslovljena različitim faktorima, a najčešći su ekonomski status, pol, nivo obrazovanja, rasa, broj godina i sl. u kontekstu razvoja

savremenog informacionog društva, ova činjenica može imati naročito veliki značaj i uticaj.

STEPEN TRENUTNOG RAZVOJA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA U SRBIJI

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku (RZS), objavljenih 2014 godine više od 2,4 miliona građana Srbije gotovo svakodnevno koristi internet, što je 300 000 više nego u 2012. godini.

Prema istom izvoru, 59,9% stanovnika Srbije poseduje računar, a 55,8% ima internet priključak. U odnosu na 2013 godinu broj domaćinstava koja poseduju računar uvećao se za 4,7%, a broj internet priključaka veći je za 8,3%.

Internet priključak uglavnom imaju domaćinstva čiji su mesečni prihodi veći od 600e, a takvih domaćinstava je oko 89,8%. S druge strane, među domaćinstvima čiji su prihodi manji od 300e, internet poseduje 39,5%. Ova činjenica potvrđuje ranije navode da su digitalne podele dominantno uslovljene ekonomskim razlozima.

Prema istraživanju RZS Srbije, broj domaćinstava koja pristupaju internetu putem mobilnog telefona uvećao se za 14,9% u odnosu na 2013 godinu, dok je sa druge strane broj domaćinstava koja pristupaju internetu putem personalnog računara, manji za 0,4%.

Tabela 2. Prikaz broja personalnih računara u Srbiji i procenta penetracije Interneta u periodu 2010-2014. godina

Godina	Personalni računar	Internet
2010	50,4	39,0
2011	52,1	41,2
2012	55,2	47,5
2013	59,9	55,8
2014	63,2%	62,8%

Izvor: Republički zavod za statistiku

Razvoj elektronske trgovine je uslovljen prevazilaženjem prepreka i problema sa kojima se u ovom procesu suočavaju preduzeća i potrošači (Chaffey, 2004). Istraživanje koje je sproveo RZS pokazuje da je 900 000 građana naše zemlje kupovalo ili poručivalo robu ili usluge putem interneta, što čini 35,5% korisnika

interneta. Srbija je po tom pokazatelju i dalje daleko ispod evropskog proseka koji iznosi oko 60%. Kada se uzme u obzir podatak da 2,4 miliona građana koristi internet, dolazi se do procenta od 64,5% koji to nikada nisu učinili.

Tabela 3. Statistika korišćenja interneta u Srbiji za obavljanje poslovnih transakcija (kupovinu preko Interneta)

Godina	Nikada nije koristio	U poslednja tri meseca	Pre više od tri meseca (manje od jedne godine)	Pre više od godinu dana
2010	87,0%	6,1%	4,5%	2,4%
2011	81,9%	9,3%	5,1%	3,7%
2012	73,3%	16,6%	5,4%	4,7%
2013	64,5%	19,3%	9,2%	7,0%
2014	59,5%	21,6%	10,2%	8,8%

Izvor: Republički zavod za statistiku

Svetski trendovi pokazuju da će internet ekonomija rasti tempom od 8% godišnje u razvijenim zemljama, a dvostruko brže na tržištima u razvoju. Tokom 2013. godine, korisnici kartica banke Intesa su potrošili više od 30 miliona evra na internetu. U istoj godini 7 milijardi dinara su građani Srbije potrošili za kupovinu na internetu.

Preduzeća koja posluju na teritoriji Republike Srbije su tokom 2013. godine naručivala proizvode i usluge putem interneta za 0.2% više nego prethodne 2012 godine. S druge strane istraživanja sprovedena od strane RZS, pokazuju da je samo 21,2% preduzeća primalo porudžbine putem interneta.

Kupovina putem Interneta je najpopularnija među stanovnicima Velike Britanije (82%), zatim Danske i Švedske (79%), Nemačke (77%). Države u kojima najmanje građana kupovinu obavlja *online* su Rumunija (11%), Bugarska (17%), slede Estonija i Italija.

Jedan od ključnih razloga nedovoljne razvijenosti e-trgovine u Srbiji je pitanje nepoverenja od strane građana i privrede. Interesantno je da je ovaj problem identifikovana kao takav i u mnogim drugim ekonomijama u radovima drugih autora (Beldad et al., 2010; Abbasi et al., 2011; Ling et al., 2011).

DO sredine 80-tih godina, vlade širom sveta su bile posvećene unapređivanju internih operacija i aktivnosti, a sa pojavom Interneta, akcenat je stavljen odnose s privrednim subjektima i građanima (Ho, 2002). Time je došlo do intenzivnijeg razvoja koncepta eUprave. Portal e-uprave postoji od 2010 godine u Srbiji i prema podacima na njemu, pet najpopularnijih usluga su usluge koje pruža MUP Srbije. Srbija je uvršćena među 16 evropskih zemalja u kojima je ova oblast u usponu. Što se tiče razvijenosti e-uprave u Srbiji ona je još uvek na niskom nivou, iako je zabeležen veliki napredak u prethodnim godinama.

Podaci koje je 2012 godine objavio UNPAN (United Nations Public Administration Network) na osnovu istraživanja koje je imalo za cilj da odredi stepen razvijenosti e-uprave u svetu, pokazuju da Srbija ima indeks e-uprave 0,63 i nalazi se na 51 mestu, posle Poljske (0,64) i Češke Republike (0,65).

Indeks e-uprave dobijen je na osnovu merenja kapaciteta e-uprave i spremnosti država da je koriste. Najviši indeks razvijenosti e-uprave u svetu ima Južna Koreja (0,93). Ovaj podatak nimalo ne iznenađuje, budući da je Južna Koreja prva zemlja u kojoj je počeo sa radom elektronski sistem javne administracije (2012 godine). Među evropskim zemljama Holandija ima najveći stepen razvoja e-uprave i on iznosi 0,91. Slede Velika Britanija (0,90) i Danska (0,89). Najniži stepen razvijenosti e-uprave ima Albanija, svega 0,52. Prosečan indeks razvoja e-uprave u Evropi iznosi 0,72.

RZS je 2014 godine sproveo istraživanje o korišćenju usluga e-uprave u Srbiji. Rezultati istraživanja pokazuju da 37,4% ispitanika u okviru internet populacije ili 1 300 000 lica koristi elektronske servise javne uprave.

Problem u vezi sa napretkom u razvoju koncepta eUprave u Srbiji je činjenica da se na razvoju pomenutih servisa uglavnom radi sporadično i nedovoljno koordinisano.

Primeru radi, Zakon o elektronskom potpisu je u Srbiji usvojen još 2004. godine, ali se onda još nekoliko godina čekalo sa donošenjem podzakonskih akata koja je trebalo da omoguće primenu istog. Čak i danas, toliko godina nakon formalnog usvajanja Zakona i podzakonskih akata, upotreba elektronskih potpisa je nedovoljno rasprostranjena.

Stanovništvo je uglavnom nesvesno mogućnosti dobijanja kvalifikovanog elektronskog potpisa i mogućnosti za njegovu primenu u kontekstu eUprave. U poslednjih godinu dana, desili su se neki pozitivni trendovi u ovom pravcu, time

što je Poreska uprava razvila nekoliko servisa u okviru portala e-Porezi koji privrednim subjektima, odnosno njihovim zastupnicima omogućavaju da administrativne obrasce (zarade, PDV prijava i sl.) podnose elektronskim putem korišćenjem pomenutog Portala.

Primena informacione tehnologije sa ciljem unapređenja sistema zdravstvene zaštite i njegovoj automatizaciji je nešto što se objašnjava kao eZdravstvo (Ball, 201). Za zdravstveni informacioni sistem u Srbiji se može reći da postoji, ali je on, na žalost nedovoljno savremen i neintegrisan. Za sada, postoje individualne inicijative da se na nivou pojedinačnih zdravstvenih institucija implementiraju sistemi elektronskih zdravstvenih kartona. Problem u vezi sa ovakvim načinom razvoja servisa eZdravstva u Srbiji je u tome što su baze podataka različitih zdravstvenih institucija nekompatibilne, što onemogućava razmenu i slobodan protok informacija o pacijentima, što je jedna od osnovnih pretpostavki ovog sistema.

Do kraja avgusta 2014 godine je projektom, koji finansira EU-IHIS (Integrisani zdravstveni informacioni sistem) u 17 zdravstvenih ustanova uveden bolnički informacioni sistem.

Zdravstveni sistem u Srbiji bi kroz uvođenje elektronskog zdravstvenog kartona pacijenata, ali i ostalih propratnih servisa i usluga postao transparentniji, efikasniji i jednostavniji.

Kada je reč o razvoju servisa eObrazovanja u Srbiji, činjenica je da u ovom segmentu možda imamo i najmanji zaostatak u odnosu na razvijeni svet, posmatrano na nivou pojedinačnih institucija. Primera radi, kompanija LinkGroup je regionalni lider u pogledu primene savremenih obrazovnih tehnologija u nastavnom procesu i organizovanju programa obuke na daljinu.

Međutim, problem je u činjenici da na nivou čitave zemlje, tehnologija koja treba da olakša proces prenošenja i usvajanja znanja na daljinu nije dovoljno primenjena od strane obrazovnih institucija, naročito u sektoru formalnog obrazovanja i naročito kod onih institucija koje su finansirane iz budžeta Republike Srbije.

Dodatan problem predstavlja činjenica da i zakonska regulativa kojom je regulisana ova oblast, nije u potpunosti usaglašena i dovoljno stimulatívna u kontekstu dalje ekspanzije koncepta eObrazovanja u Srbiji.

RAZVOJ SERVISA ELEKTRONSKOG POSLOVANJA KAO STRATEŠKA ŠANSNA SRBIJE

Imajući u vidu sve okolnosti u kojima se nalazi Srbija, jedan od potencijalnih rešenja za podizanje nivoa konkurentnosti u globalnim okvirima je rad na razvoju i daljem usavršavanju servisa elektronskog poslovanja, razvoj informatičke industrije i izvedenih usluga.

U tom smislu, sinhronizovanim akcijama treba raditi na daljem povećanju broja korisnika Interneta u Srbiji, kroz razvoj infrastrukture, ali i edukaciju korisnika o prednostima koje ovakav vid realizacije različitih vrsta poslova sa sobom nosi.

U kontekstu razvoja elektronske trgovine, treba raditi na daljem razvoju i promociji poslovanja putem Interneta. U to smislu, veliki značaj ima promovisanje mogućnosti pokretanja preduzetničkih poduhvata na Internetu, ali i korišćenje mogućnosti Interneta sa ciljem pronalaženja zaposlenja. Činjenica da se Srbija suočava sa visokom stopom nezaposlenosti, značajno može biti redukovana, promovisanjem internet zasnovanog načina poslovanja i internet zasnovanim poslovima.

u vezi sa poslednjim, obrazovni sistem treba reformisati tako da bude više usaglašen sa potrebama savremenog tržišta rada, kako bi po okončanju procesa formalnog obrazovanja, mladi ljudi bili osposobljeni za zahteve savremenog tržišta, a naročito onog koje egzistira na internetu.

Online trgovci koji su trenutno aktivni u Srbiji se suočavaju sa ograničenjima formalne prirode u smislu nepostojanje adekvatne platne opcije koja bi im omogućila prijem uplata od kupaca. U vezi sa tim, treba nastaviti sa usaglašavanjem domaće regulative i sa pregovorima sa predstavnicima kompanije PayPal kako bi usluge ove kompanije u punom obimu bile dostupne i našim *online* preduzetnicima. takođe, treba pokrenuti i pregovore sa predstavnicima drugih kompanija (Google, Apple, Samsung ..) kako bi njihove mobilne platne opcije postale dostupne našim građanima, a pre svega trgovcima.

Servise eUprave treba dalje razvijati i insistirati na punoj implementaciji ovog koncepta, bez obzira na potencijalne probleme koji se u tom procesu mogu pojaviti. Puna implementacija koncepta eUprave će imati ogromne pozitivne efekte na privredu Srbije u budućnosti.

Raditi na promovisanju usluge koja već postoji u Srbiji, a koje je najveći broj građana i dalje nesvestan. U pitanju je elektronski potpis, jer samo u slučaju da veliki procenat populacije zaista počne da koristi ovaj servis, biće stvoreni uslovi za punu implementaciju koncepta eUprave.

U narednom periodu treba insistirati na široj primeni e-obrazovnih sistema u nastavnom procesu na svim nivoima obrazovnog procesa u Srbiji. Razvijen sistem eObrazovanja ne isključuje tradicionalne nastavne tehnike i ne ugrožava tradicionalni proces, ali u kontekstu reforme obrazovnog procesa i boljeg usaglašavanje rezultata istog sa zahtevima savremenog tržišta, sigurno je da eObrazovanje i savremena tehnologija moraju pronaći svoje mesto u tom procesu.

eZdravstvo je savremeni servis zasnovan na informacionoj tehnologiji koji je od gore pomenutih na najnižem stepenu razvoja u Srbiji u ovom trenutku. U narednom periodu treba raditi na integrisanom razvoju usluga eZdravstva na nivou celokupnog zdravstvenog sistema u Srbiji, jer se jedino tako mogu postići očekivani rezultati. Može se reći da ovaj segment razvoja informacionog društva u Srbiji, budući da je namenjen najširim masama, i treba na kraju razvijati, kada su već razvijeni svi ostali servisi i kada su ljudi već upoznati sa prednostima savremenog načina obavljanja svakodnevnih aktivnosti u različitim sferama.

Još jednom treba istaći činjenicu da osim ulaganja u infrastrukturu i razvoj servisa elektronskog poslovanja kao strateškoj prilici Srbije, veliku pažnju treba posvetiti edukaciji ljudi i promociji pomenutih servisa od strane relevantnih državnih organa, sinhronizovanom i dobro organizovanom akcijom.

ZAKLJUČAK

Srbija kao zemlja relativno skromnih resursa ima istorijsku šansu da svoju konkurentnost u globalnim okvirima popravi ukoliko na vreme prepozna i pokuša da maksimalno iskoristi sve prednosti savremene tehnologije i njene primene u svakodnevnim aktivnostima.

Promocijom i razvojem servisa elektronskog poslovanja koji su analizirani u ovom radu i reformom obrazovnog sistema i njegovim prilagođavanjem zahtevima savremenog poslovnog ambijenta, stvaraju se uslovi za podizanje nivoa konkurentnosti naše privrede kao celine.

Prvi korak na tom putu je jačanje internih kapaciteta i razvoj različitih servisa koji će doprineti ostvarivanju značajnih ušteda i povećanoj racionalizaciji poslova na nivou države kao celine, a krajnji rezultati će biti i podizanje konkurentnosti nacionalne privrede u globalnim uslovima. Potrebno je stimulatивно delovati na razvoj usluga i servisa informacionog društva, poput eUprave, eTrgovine, eObrzovanja i sl. Jedan od kritičnih aspekata za razvoj pomenutih servisa je promena zakonske regulative, a zatim i organizovana promocija značaja i potencijala pomenutih servisa, kako bi građani i privredni subjekti prepoznali njihov značaj i zaista počeli da ih koriste. Jedino tako se može očekivati povećanje interne efikasnosti i konkurentnosti domaće privrede.

Promocija značaja informacionih tehnologija, podizanje svesti kod građana i njihova edukacija kroz programe formalnog i neformalnog obrazovanja i koordinisan i istrajan rad na razvoju navedenih servisa i izvedenih usluga su najbolji mehanizam za ostvarivanje pomenutih ciljeva.

LITERATURA

1. www.internetworldstats.com
2. Abbasi, P., Bigham, B. S., Sarencheh, S. (2011). Good's History and Trust in Electronic Commerce. *Procedia Computer Science*, 3, 827–832, <http://dx.doi.org/10.1016/j.procs.2010.12.136>
3. Beldad, A., Jong M. and Steehouder, M. (2010). How shall I trust the faceless and the intangible? A literature review on the antecedents of online trust. *Computers in Human Behavior*, 26, 857–869, <http://dx.doi.org/10.1016/j.chb.2010.03.013>
4. Chaffey, D.(2004). *E-business and ECommerce Management: Strategy, Implementation and Practice*, Financial Times/ Prentice Hall.
5. Ho, A. T. K. (2002). Reinventing Local Governments and the E-Government Initiative, *Public Administration Review*, 62(4), 434–444.
6. Ling, K. C., Daud, D., Piew, T. H., Keoy, K. H. And Hassan, P. (2011). Perceived Risk, Perceived Technology, Online Trust for the Online Purchase Intention in Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 6(6):167-182, <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v6n6p167>
7. M. J. Ball, J. Lillis. (2011). E-health: transforming the physician: patient relationship," *International Journal of Medical Informatics*, str. 1–10.
8. Republički zavod za statistiku, zvanična web prezentacija <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/>

SUMMARY

IT COMPETITIVENESS AND E-BUSINESS DEVELOPMENT AS STRATEGIC CHANCE OF SERBIA

The possibilities for increasing the competitiveness of the Serbian economy using IT sector and e-business services are analyzed within the paper. At the moment Serbia is underdeveloped in terms of information society development and having in mind dynamic IT development and global need for information industry services there is a great potential for the Serbian economy to develop in this direction. The e-business services in Serbia in the area of e-commerce, e-government, e-health payment mechanisms over internet, e-learning and similar services are underdeveloped in Serbia at the moment. Since there is a great potential and great benefits of developing these services this is something that needs to be developed as soon as possible and it represents one of the strategic chances for the Serbian economy in the future.

Key words: internet services, e-commerce, e-government, e-learning, e-health

POGLAVLJE 7

REINDUSTRIJALIZACIJA SRBIJE U CILJU JAČANJA KONKURENTNOSTI SRPSKE PRIVREDE

Saša Milivojević¹

Apstrakt

Reindustrijalizacija je ekonomski, društveni i politički proces upravljanja resursima u cilju povećanja nivoa industrijske proizvodnje jedne zemlje. Glavni cilj je podsticanje ekonomskog rasta i da se uz pomoć kreatora politika modernizuju i revitalizuju stare, i podstakne razvoj novih grana industrije. Industrijska proizvodnja predstavlja značajnu oblast ukupnog ekonomskog sistema i ekonomske politike svake zemlje od koje zavisi stabilnost ekonomskog rasta, zaposlenost, održavanje spoljnoekonomske ravnoteže u izvozu i uvozu. U ovom radu će biti analizirana trenutna situacija u Srbiji i stepen industrijalizacije koji je postignut trenutnim modelom, kao i mogućnosti primenjivanja drugih modela industrijalizacije na privredu i konkurentnost Republike Srbije.

Ključne reči: industrija, reindustrijalizacija, konkurentnost, nove tehnologije

UVOD I PREGLED OSNOVNIH POKAZATELJA

Industrijska proizvodnja predstavlja značajnu oblast ukupnog ekonomskog sistema i ekonomske politike svake razvijene zemlje i od koje zavisi stabilnost ekonomskog rasta, zaposlenost, održavanje spoljnoekonomske ravnoteže u izvozu i uvozu. Razvoj industrije je uslovljen: raspoloživošću akumulacije za investicije, stanjem prirodnih resursa, nivoom obučenosti radne snage, veličinom domaćeg tržišta, razvojem i primenom rezultata naučnoistraživačkog rada. Rast industrijske proizvodnje i njeno održanje zavisi od institucija sistema i ekonomske odnosno industrijske politike koja se primenjuje.

¹ Saša Milivojević, MA, Istraživač saradnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd, e-mail: sasa.milivojevic@ien.bg.ac.rs

Istorijski posmatrano, rast industrijske proizvodnje u Srbiji nakon Drugog svetskog rata je bio vrlo značajan, ali u apsolutnom iznosu je i dalje bio vrlo skroman. Tek u periodu od 1955. do 1990. godine rast industrijske proizvodnje Srbije je počeo značajno da skače uprkos niskoj refentnoj tački, tako da je fizički obim do 1990. godine bio čak skoro 12 puta veći nego što je bio 1955. godine (Kovačević, 2014). Najdinamičniji rast ostvaren je u sektoru robe široke potrošnje, a sektor proizvoda za reprodukciju imao je ispodprosečan, ali ipak dinamičan rast. Posmatrano po sektorima, vrlo visok rast ostvaren je kod proizvodnje hemijskih proizvoda i vlakana (čiji je obim u 1990. godine bio čak 47,7 puta veći nego 1955. godine), proizvodnje saobraćajnih sredstava (39,3 puta veći), proizvodnje celuloze, papira i prerade papira (30 puta), proizvodnje gume i plastike (25 puta), proizvodnje odevnih predmeta i krzna (21,5 puta). Zahvaljujući intenzivnom investiranju, proizvodnja električne energije, gasa i vode u 1990. godini je bila 23,1 puta veća nego 1955. godine. Nešto umereniji, ali ipak vrlo visok rast ostvaren je i kod proizvodnje električnih i optičkih uređaja (16,6 puta), proizvodnje osnovnih metala (14,4 puta) i proizvodnje ostalih mašina i uređaja (14,4 puta). Prosečna stopa rasta u ovim sektorima u periodu od 1955. do 1990. godine iznosila je od 7,6% do 11%, dok je za celu industriju ona iznosila oko 7%, iako je u drugoj polovini osamdesetih godina došlo do usporavanja rasta, a u nekim godinama i smanjenja nivoa industrijske proizvodnje u Srbiji, zbog istrošenosti praktikovanog modela privrednog rasta, što je rezultiralo u smanjenju konkurentnosti privrede u celini, a posebno industrije.

Tokom devedesetih godina 20-og veka usled raspada Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije i prekida ekonomskih odnosa Srbije sa nekim od bivših republika, kao i uvođenja sankcija Ujedinjenih nacija i hiperinflacije, dolazi i do kolapsa industrijske proizvodnje u Republici Srbiji, pa je fizički obim industrijske proizvodnje u 2000. godini iznosio samo 43% nivoa iz 1990. godine.

Od NATO bombardovanja 1999. godine do 2003. industrijska proizvodnja beleži blagi rast, dok u periodu od 2003. do 2007. godine beleži nagli rast, ponajviše zbog upliva stranog kapitala i privatizacije državnih preduzeća.

U periodu od 2000. do 2008. godine fizički obim proizvodnje u Srbiji je, i pored ekstremno niske statističke osnove, bio povećan za 16,8%, tačnije prosečna stopa rasta je iznosila 1,95%. Sledeće, tj. 2009. godine, BDP Srbije je smanjen za 3,5%, a obim industrijske proizvodnje smanjen za 12,6%.

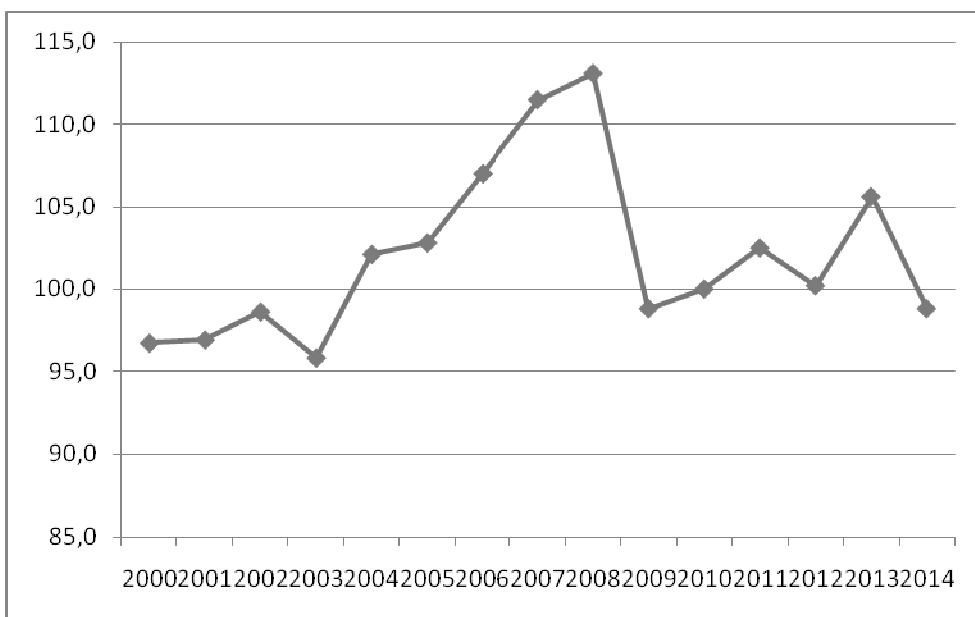
Tabela 1. Stope rasta industrijske proizvodnje u Republici Srbiji
(1989-2013)

Godina	Stopa rasta u %	Bazni indeks, 1989=100
1989	1,0	100,0
1990	-12,0	88,0
1991	18,0	72,2
1992	23,0	55,6
1993	37,0	35,0
1994	2,0	35,7
1995	4,0	37,1
1996	6,0	39,4
1997	10,0	43,3
1998	4,0	45,0
1999	-25,6	33,5
2000	10,8	37,1
2001	0,1	37,2
2002	1,8	37,8
2003	-2,8	36,8
2004	6,6	39,2
2005	0,6	39,4
2006	4,2	41,1
2007	4,1	42,8
2008	1,4	43,4
2009	-12,6	37,9
2010	1,2	38,3
2011	2,5	39,3
2012	-2,2	38,4
2013	6,2	40,8

Izvor: Republički zavod za statistiku

U 2010. godini industrijska proizvodnja je porasla za 1,2% i iznosila samo 88,6% nivoa iz 2008. godine i bila 3,11% veća nego 2000. godine, što znači da je u tom periodu prosečna godišnja stopa rasta bila 0,3%. Nivo prerađivačke industrije u 2012. godini je bio niži za 3,8% nego 2000. godine, pa je i nivo ukupne industrijske proizvodnje u 2012. godini bio na nižem nivou, koji je iznosio samo 38,4% nivoa iz 1989. godine.

Grafikon 1. Bazni indeks industrijske proizvodnje (2010.= 100)



Izvor: Baza podataka RZS

Što se tiče prometa u industrijskom sektoru na inostranom tržištu, najveći rast indeksa od 2010. godine imaju kapitalni proizvodi, zatim energenti i trajni proizvodi za široku potrošnju, dok su rudarski proizvodi i intermedijarni proizvodi ostvarivali najmanji rast prometa u inostranstvu, što se može videti u Tabeli 2.

Tabela 2. Indeks prometa u industriji na inostranom tržištu (2010.= 100)

	Energija	Intermedijarni proizvodi	Kapitalni proizvodi	Trajni proizvodi za široku potrošnju	Netrajni proizvodi za široku potrošnju	Rudarstvo	Prerađivačka industrija	Ukupno
2000	16,5	17,0	16,7	20,0	17,5	41,9	17,1	17,2
2001	27,1	28,0	27,5	32,9	28,8	68,9	28,1	28,3
2002	33,6	34,7	34,1	40,9	35,8	85,6	34,9	35,1
2003	36,7	37,9	37,2	44,6	39,1	93,3	38,1	38,3

	Energija	Intermedijarni proizvodi	Kapitalni proizvodi	Trajni proizvodi za široku potrošnju	Netrajni proizvodi za široku potrošnju	Rudarstvo	Prerađivačka industrija	Ukupno
2004	47,9	49,5	48,7	58,3	51,0	121,9	49,8	50,1
2005	58,6	60,5	59,5	71,2	62,4	149,1	60,9	61,2
2006	70,7	73,0	71,8	86,0	75,3	179,9	73,5	73,9
2007	54,6	78,5	60,8	154,6	68,2	153,1	75,2	75,5
2008	61,3	87,8	90,3	68,2	77,6	124,2	83,7	83,9
2009	115,8	60,6	87,4	82,2	90,2	423,5	73,0	74,3
2010	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2011	94,9	113,8	94,8	113,9	118,2	285,0	111,3	112,0
2012	125,2	101,7	198,4	160,7	132,6	173,4	124,6	124,8
2013	208,9	113,3	442,4	193,2	148,7	110,9	169,9	169,7
2014	291,1	120,5	412,1	208,5	154,0	149,1	174,5	174,5

Izvor: Baza podataka RZS

Zaposlenost u industriji Srbije u periodu od 1991. do 2014. godine konstantno opada iz godine u godinu, kao i učešće industrijske proizvodnje u bruto domaćem proizvodu. 2000. godine u industriji je bilo zaposleno oko 765.000 lica, dok je 2014. nešto više od 400.000.

Tabela 3. Broj zaposlenih lica, po sektorima

	2010	2011	2012	2013	2014
Rudarstvo	23.316	31.278	25.844	22.119	29.198
Prerađivačka industrija	401.711	387.255	379.614	394.424	385.369
Snabdevanje električnom energijom i gasom	36.293	31.155	35.377	37.478	37.386

Izvor: Baza podataka RZS

Najveći broj zaposlenih lica je u prerađivačkoj industriji i 2014. godine je iznosio nešto više od 385 hiljada radnika, dok je u rudarstvu taj broj neznatno porastao od 2010. godine i u 2014. iznosi oko 29 hiljada. Trenutno učešće industrije u bruto domaćem proizvodu Srbije je oko 15%, dok je 2000. godine iznosio 29%. Neke od

najrazvijenijih zemalja na svetu imaju visoke stope učešća industrije u bruto domaćem proizvodu kao što su Kina (47%), Norveška (40%), Južna Koreja (39%) i Rusija (37%). Zemlje u okruženju imaju nešto veći udeo od Srbije: Hrvatska (27%), Makedonija (26%), Bosna i Hercegovina (23%), Crna Gora (19%) i Albanija (16%).

MOGUĆNOSTI REINDUSTRIJALIZACIJE

Reindustrijalizacija je ekonomski, društveni i politički proces upravljanja resursima u cilju ponovnog uspostavljanja industrije. Glavni cilj je podsticanje ekonomskog rasta i da se uz pomoć kreatora politika modernizuju i revitalizuju stare, i podstakne razvoj novih grana industrije. Od početka ekonomske krize, Srbija se suočava sa visokim spoljnotrgovinskim i fiskalnim deficitom, vrlo visokom stopom nezaposlenosti, sporim rastom BDP-a, brzim povećavanjem javnog duga i troškova njegovog servisiranja, skromnim nivoom ukupnog izvoza, ali i smanjenim i otežanim prilivom stranog kapitala. Kako bi se u kratkom roku rešili gore navedeni problemi, neophodno je „benchmarkovati” određene razvijene zemlje sveta. Jedno od mogućih rešenja je industrijalizacija orijentisana ka izvozu, čime bi se verovatno konsolidovao budžetski deficit i umnogome podstakli ostali ekonomski pokazatelji.

S obzirom na relativno siromaštvo naše zemlje u pogledu energetske resursa, treba biti realan i tu granu razvijati u granicama nacionalnih potreba i bez potenciranja izvoza. Energetika ne može biti značajniji izvozni artikl Srbije u ovom trenutku, najviše zbog deficitarnog stanja raspoloživih resursa, ogromnih ulaganja i vrlo dugačkog perioda povraćaja uloženi sredstava. Treba uzeti u obzir i ogromno zagađenje životne sredine, do kojeg dovodi eksploatacija termo elektrana, od kojih Srbija dobija 75% posto električne energije. Dugoročna neodrživost ovakvog sistema je očigledna i neophodno je okrenuti se obnovljivim izvorima energije kao što su solarna energija i energija vetra. Zavisnost ovakvog sistema je naročito bila vidljiva nakon razornih poplava u proleće 2014. kada je usled poplave Kolubarskog basena uglja, Srbija bila primorana da izdvoji značajna sredstva za uvoz uglja i gasa.

Tradicionalne industrije (tekstilna, koža i obuća i industrija nameštaja) uz vlasničko prestrukturiranje i tehnološku modernizaciju, mogu imati značajno mesto, kako u pogledu angažovanja manje kvalifikovane radne snage, tako i u pravcu ostvarivanja značajnih izvoznih rezultata. Značajne izvozne mogućnosti postoje i u doradnim poslovima za vodeće svetske proizvođače, s obzirom na cenu radne snage u Srbiji i značajno proizvodno iskustvo (Savić, 2014).

Tehnološki intenzivne industrije, uz angažovanje visoko kvalifikovane i obrazovane radne snage, treba da postanu važan segment industrijske strukture Srbije. To se prvenstveno odnosi na proizvodnju opreme, postrojenja i uređaja, iz domena srednjih i nižih tehnologija, gde nisu nužne ekstremno velike serije. Osnovni pravac naučno-tehničkog i tehnološkog razvoja u svetu vezan je za Informacione i genetske tehnologije, eksploataciju biomasa, svemirske i laserske tehnologije, bioinženjering, nove izvore energije i nove materijale. Naučni i stručni kadar Srbije mora biti osposobljen, da barem nesmetano može obezbediti transfer odgovarajućih tehnologija, kao i istraživanje i razvoj ovih tehnologija (Đukić, 2014).

U okviru crne metalurgije neophodno je podići stepen finalizacije proizvodnje i smanjiti izvoz nižih faza prerade. Kompleksnom revitalizacijom kapaciteta trebalo bi stvoriti kvalitetan input, čijom bi se finalizacijom, u proizvodnji saobraćajnih sredstava i brodogradnji stvorio visoko vredni izvozni proizvod, sa kojim bi mogli konkurisati na svetskom tržištu. Značajan broj grana industrije Srbije može se razvijati za vlastite potrebe, a da to istovremeno budu i značajni izvozni proizvodi. To se naročito odnosi na proizvode od drveta, nemetale i građevinski materijal. Posebnu pažnju treba da uživa agroindustrija, odnosno prehrambena industrija, koja, uz adekvatnu podršku države, može postati značajan izvoznik ekološki zdrave hrane, sa prepoznatljivim nacionalnim obeležjem (Drašković, 2014). Osnovni pravac razvoja hemijske industrije, treba usmeriti ka većem stepenu finalizacije i izvoza gotovih proizvoda, s obzirom da kapaciteti znatno prevazilaze domaće potrebe. Najvećim preduzećima iz hemijske industrije treba pomoći da pronađu strateške partnere, koji bi obezbedili viši nivo prerade i striktno poštovanje ekoloških standarda.

ZAKLJUČAK

Trenutni model ekonomskog razvoja i industrijske politike Republike Srbije je dugoročno neodrživ i kao takav nije pogodan za podizanje konkurentnosti posrnule privrede. Bez usvajanja odgovarajuće strategije industrijske politike i sa aktuelnim modelom tranzicije zasnovanim na neuspeloj privatizaciji ne možemo očekivati pospešivanje konkurentnosti privrede Republike Srbije u skorijem periodu. Cilj ovog rada je bio da ukaže na neophodnost reindustrijalizacije i korenite promene u industrijskoj politici zemlje.

Ukratko, argumenti izneti u ovom radu ukazuju da je za oporavak i razvoj industrije Srbije neophodna aktivna uloga države u vidu kreiranja i primene

industrijske politike, kao svesnog napora od strane donosioca odluka da podstakne i unapredi određenu granu privrede ili sektor nizom podsticajnih mera, a pod time ne podrazumevam aktivno učešće, već obezbeđivanje uslova za podizanje zaposlenosti, slobodan upliv kapitala (kako stranog, tako i domaćeg) i podizanje nivoa aktivnosti privrede u celini.

LITERATURA

1. Adžić, S. (2010) Reindustrialization, balanced spatial development and financial industry, in *Economic growth and development of Serbia new model*, Institute of Economic Sciences and Belgrade Banking Academy, Begrade
2. DCED (2013) Private Sector Development Synthesis Note, Industrial Policy – The Approach and Current Debates.
3. Dimitrijević, B., Đuričin, D., Đurić, D., Grujić, B., Perčević, G., Spasojević, T. (2013) Nacrt Strategije reindustrijalizacije Srbije <http://www.sanu.ac.rs/Projekti/Skupovi/2013Reind.pdf>
4. Drašković, B. (2014) Slom industrijskog sektora u Srbiji - Postoje li šanse za reindustrijalizaciju, *Deindustrijalizacija u Srbiji - Mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd
5. Đukić, P. (2014) Reindustrijalizacija po meri politike – šansa i rizik, *Deindustrijalizacija u Srbiji - Mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd
6. Mičić, V., Zeremski, A., (2011) *Deindustrijalizacija i reindustrijalizacija privrede Srbije*, Časopis: Industrija 2/2011, str. 51-68
7. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Republički zavod za razvoj (2011) *Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije 2011-2020*, Beograd
8. *Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020* (2010) izdanje USAID, FREN, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, Beograd.
9. Republički zavod za statistiku, (2014) *Statistički godišnjak 2014*, Republički zavod za statistiku Republike Srbije
10. Savić, Lj. (2014) Nova strategija industrijalizacije kao osnova brzog oporavka Srbije, *Deindustrijalizacija u Srbiji - Mogućnosti revitalizacije industrijskog sektora*, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd
11. Stošić, I. (2014) Uticaj postojećeg modela privatizacije na stanje industrijskog sektora Srbije, *Deindustrijalizacija u Srbiji - Mogućnosti revitalizacije*

industrijskog sektora, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Fakultet za bankarstvo, osiguranje i finansije, Beograd

12. UNIDO (2014) *Industrial Development Report*, 2013

SUMMARY

SERBIAN REINDUSTRIALIZATION IN ORDER TO INCREASE COMPETITIVENESS OF SERBIAN ECONOMY

Reindustrialization is economic, social and political process of resources management in order to increase the level of industrial production. The main objective is to encourage economic growth, modernize and revitalize old industries and foster the development of new branches of industry. Industrial production is an important field of whole economic system and economic policy of each country which influences on stability of economic growth, employment and external economic balance. In this paper will be analysed current situation in Serbia and level of industrialisation achieved by current model, and possibilities of implementation of other models of industrialisation and its impact on competitiveness of Serbian economy.

Key words: industry, reindustrialization, competitiveness, new technology

CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(497.11)(082)
338.2(497.11)(082)
338:339.137.2(497.11)(082)
005.591.4(497.11)(082)
331.5(497.11)(082)

STRUKTURNE promene u Srbiji : dosadašnji rezultati i perspektive :
tematski zbornik / glavni urednik Ivan Stošić ; urednici Marko Malović, Dragan Filimonović.
- Beograd : Institut ekonomskih nauka, 2015 (Beograd :
Planeta print). - 562 str. : graf. prikazi, tabele ; 25 cm

"...zbornik se objavljuje u okviru projekta 'Izazovi i perspektive strukturnih promena u
Srbiji: strateški pravci ekonomskog usklađivanja sa zahtevima EU' (šifra OI 179015)..." -->
kolofon. - Tiraž 150. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija uz svaki
rad. - Summaries.

ISBN 978-86-89465-17-4

1. Маловић, Марко [уредник]

а) Привредни развој - Србија - Зборници б) Привреда - Конкурентност - Србија -
Зборници с) Предузећа - Реструктурирање - Србија - Зборници д) Запошљавање -
Србија - Зборници е) Србија - Економска политика - Зборници COBISS.SR-ID 215319564



9 788689 465174