

**INSTITUCIONALNE PROMENE
KAO DETERMINANTA
PRIVREDNOG RAZVOJA
REPUBLIKE SRBIJE**

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

UNIVERZITET U KRAGUJEVCU - EKONOMSKI FAKULTET

Izdavač

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Dekan Fakulteta

Prof. dr Ljiljana Maksimović

Recenzenti:

Prof. dr Ljubinka Joksimović

Prof. dr Boban Stojanović

Prof. dr Slavica Manić

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

**Štampanje Zbornika radova finansijski je podržalo
Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja
Republike Srbije, Broj: 451-03-00371/2016-14**

Tehnička priprema

Biljana Petković

Štampa

PRESSIA d.o.o. - Beograd

Tiraž - 200

ISBN 978-86-6091-065-5

© 2016

Sva prava su zaštićena. Nijedan deo ove knjige ne sme biti reprodukovan niti smešten u sistem za pretraživanje ili transmitovanje u bilo kom obliku, elektronski, mehanički, fotokopiranjem, snimanjem ili na drugi način, bez prethodne pismene dozvole Izdavača.

SADRŽAJ

Predgovor	V
Uvodni referati	
Privredni rast i strukturne performanse otpornosti prerađivačke industrije Republike Srbije - Apstrakt rada	
Edvard Jakopin	3-4
Razvojna strategija: Potencijal i uloga u privredi Republike Srbije	
Vlastimir Leković	5-22
Referati	
Tranzicija privrede Republike Srbije: Dostignuća i izazovi	
Biljana Jovanović Gavrilović	25-43
Ekonomski efekti tranzicije privrede Republike Srbije	
Petar Veselinović	45-70
Institucionalne pretpostavke socijalno tržišne privrede kao modela transformacije privrede Republike Srbije	
Vladan Ivanović	71-89
Imigracija i sistemi blagostanja	
Ljubinka Joksimović	91-108
Migracije visokoobrazovnog kadra: Igra sa nultom sumom? - Apstrakt rada	
Slavica Manić	109-110
Odliv mozgova kao ograničavajući faktor privrednog razvoja Republike Srbije	
Marija Petrović Randelović i Dalibor Miletić	111-128
Javna potrošnja i privredna aktivnost u Republici Srbiji: Petnaest godina od početka tranzicije	
Igor Mladenović i Slobodan Cvetanović	129-139
Institucionalne promene u funkciji razvoja konkurentnih tržišnih struktura	
Boban Stojanović, Snežana Radukić i Zorana Kostić	141-155
Međunarodna ekonomska integracija: Efekti i izazovi članstva	
Ivan Marković i Dragan Petrović.....	157-173
Efekti stranih direktnih investicija na privrednu aktivnost u Republici Srbiji u tranzicionom periodu	
Nenad Janković	175-190
Izazovi razvoja agroprehrambene industrije Republike Srbije	
Vladimir Mičić	191-209

Spoljni izazovi razvoja agrara Republike Srbije	
Lela Ristić	211-229
Politika konkurencije u Republici Srbiji i korišćenje SWOT analize za njene buduće pravce razvoja	
Vladimir Mitrović i Ivana Mitrović	231-248
Platni bilans i makroekonomska dinamika u privredi Republike Srbije	
Tijana Tubić i Nemanja Lojanica	249-273
Siromaštvo kao jedan od makroekonomskih problema u Republici Srbiji	
Ivan Božović i Jova Radić	275-287
Institucionalni aspekti problema siromaštva u Republici Srbiji	
Dušan Perović	289-305
Regulatorne promene u bankarskom sektoru	
Violeta Todorović, Milena Jakšić i Nenad Tomić	307-327
Efikasnost operacija na deviznom tržištu Narodne banke Srbije	
Srđan Furtula i Dragan Stojković	329-340
Komparativna analiza poreskog tretmana društava sa ograničenom odgovornošću u Republici Srbiji i Italiji	
Stevan Luković	341-357
Regulativa osiguranja u Republici Srbiji i usaglašavanje sa standardima Evropske unije	
Jelena Božović	359-372
Implikacije klimatskim promenama izazvanih katastrofalnih šteta na ekonomiju i osiguranje	
Boris Marović, Vladimir Njegomir i Tamara Bikicki	373-388
Sektor osiguranja u funkciji privrednog razvoja Republike Srbije	
Miljana Matović	389-402
Evolucija i značaj koncepta društvene odgovornosti preduzeća	
Vesna Stojanović Aleksić i Aleksandra Bošković	403-420
Institucionalne pretpostavke razvoja elektronske trgovine u Republici Srbiji	
Svetlana Sokolov Mladenović i Đorđe Ćuzović	421-436
Upravljanje obrtnim sredstvima korporativnog sektora u Federaciji Bosne i Hercegovine	
Almir Alihodžić	437-455
Ocena boniteta preduzeća u funkciji privrednog razvoja	
Jasmina Bogićević, Vesna Janjić i Slavica Manić	457-472
Upravljanje troškovima kao determinanta efikasnosti poslovanja preduzeća	
Violeta Domanović	473-492
Razvoj institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji	
Milorad Stojilković	493-510

PREDGOVOR

U zborniku radova pod naslovom *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije* publikuju se radovi prezentirani na naučnom skupu sa identičnim nazivom, koji je održan 08. aprila 2016. na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Organizator, petnaestog po redu, Naučnog skupa je Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u saradnji sa Savezom ekonomista Srbije. U Zborniku radova publikuje se trideset radova, prezentiranih od strane četrdesetosam učesnika Naučnog skupa.

U uvodnim referatima, ukazano je na neke od ključnih aspekata, relevantnih za budući ekonomski rast i održivi razvoj Republike Srbije. Naglašeno je da povoljan društveno-ekonomski ambijent predstavlja ključni podsticajni mehanizam za privredni rast, s obzirom da pozitivno utiče na intenziviranje privredne transformacije ka preduzetničkoj ekonomiji, odnosno, ka dinamičnim strukturama preduzeća, u čijem fokusu su inovacije i preduzetništvo kao generatori ekonomskog rasta i održivog razvoja. Međutim, institucionalno okruženje u kojem se odvijaju ekonomske aktivnosti u R. Srbiji karakterišu nerazvijenost, neefikasnost i neusklađenost između institucija, zbog čega je neophodna regulatorna reforma koja bi rezultirala izgradnjom kvalitetnih, konzistentnih i efikasnih institucija. Pri tome, ukazano je da se institucije ne mogu uspostavljati preuzimanjem istih iz razvijenih sistema, već je neophodno da, prilikom njihovog konstituisanja, budu uvažavane društveno-ekonomske, kulturološke i druge specifičnosti Republike Srbije.

Dugogodišnja ekonomska i društvena kriza u R. Srbiji uzrokovana je dominacijom neoliberalnog modela ekonomskih politika, te se ukazuje na potrebu prelaska na novi model ekonomskog rasta i održivog razvoja, koji bi rezultirao intenziviranjem proizvodnih aktivnosti i povećanjem konkurentnosti na domaćem i inostranom tržištu. Shodno tome, smatra se da je neophodna razvojna strategija, budući da na adekvatan način objedinjava ključne faktore ekonomskog rasta i razvoja i identifikuje potencijalna ograničenja, zbog čega predstavlja koncept podoban za pokretanje kvalitetnog ekonomskog rasta i održivog razvoja.

U referatima podnetim od strane učesnika Naučnog skupa istaknuto je da ni posle petnaest godina tranzicije, privreda R. Srbije nije transformisana u tržišnu, a zemlja nije uspjela da ostvari dinamičan i održiv privredni rast i razvoj, zbog čega je izostalo i povećanje nivoa životnog standarda. Uz uspešan završetak procesa tranzicije, jedan od ključnih faktora pokretanja privrednog rasta i veće zaposlenosti jesu strukturne promene, koje treba da omoguće povećanje bruto dodate vrednosti u proizvodnim delatnostima. U tom smislu, značajno je pitanje razvoja i zaštite konkurencije i prevazilaženje visokog stepena dominacije na pojedinim tržištima, pre svega, unapređivanjem antimonopolskog zakonodavstva, što podrazumeva jačanje institucionalnih i administrativnih kapaciteta politike zaštite konkurencije u R. Srbiji. Za uspešan ekonomski rast bitno je razvijeno i efikasno finansijsko tržište, u kom smislu se ukazuje na značajnu ulogu banaka. Da bi one uspešno ostvarivale svoje funkcije, potrebno je uspostavljanje konzistentnih i efikasnih regulatornih okvira kako bi se obezbedila sigurnost bankarskog poslovanja i sistemska stabilnost u celini.

Pored navedenih problema, razmatrana su i druga pitanja koja imaju odlučujući značaj za uspešnost funkcionisanja privrede Republike Srbije, za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja. Značajna pažnja posvećena je pitanjima imigracija i sistema blagostanja, migracije visokoobrazovnog kadra, funkcionisanja finansijskog tržišta, spoljne zaduženosti zemlje i njenog uticaja na privrednu aktivnost, međunarodnih ekonomskih integracija, razvoja agrara i agroprehranbene industrije, siromaštva, društvene odgovornosti preduzeća i većem broju drugih bitnih aspekata privrednog rasta i razvoja Republike Srbije.

Radovi koji su prezentirani na ovom tradicionalnom Naučnom skupu, publikovanjem u zborniku naslovljenom *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*, stavljaju se na uvid naučnoj i stručnoj javnosti, kao i kreatorima reformskih procesa i odgovarajućih ekonomskih politika u Republici Srbiji. Održavanje Naučnog skupa i štampanje Zbornika radova, finansijski je podržalo Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Redaktor

Prof. dr Vlastimir Leković

Kragujevac, maj 2016.

UVODNI REFERATI

PRIVREDNI RAST I STRUKTURNE PERFORMANSE OTPORNOSTI PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE REPUBLIKE SRBIJE

Dr Edvard Jakopin*

Apstrakt: Da li industrijska specijalizacija ili diversifikacija regiona bolje promoviše ekonomski rast regiona? Koncept otpornosti regiona postao je popularan nakon globalne recesije, obuhvata više faza: povratak u ravnotežu, prilagođavanje i oporavak. Koncept regionalne otpornosti pokušava, iz različitih naučnih disciplina (ekonomija, sociologija, i dr) da odgovori na pitanje: zašto neki regioni uspevaju da prebrode recesione talase i sačuvaju životni standard, a drugi ne. Primarni su faktori aglomeracije, ljudskog kapitala i institucije. Istraživanje regionalne industrijske otpornosti u Republici Srbiji usmereno je u dva pravca: testiranje industrijske otpornosti pre i posle globalne recesije i identifikovanje ključnih regionalnih industrijskih grana u kontekstu regionalne specijalizacije. Istraživački doprinos autora u radu je promocija novog metodološkog pristupa baziranog na dinamičkoj strukturalnoj analizi prerađivačke industrije Republike Srbije.

Ključne reči: privredni rast, otpornost prerađivačke industrije, regionalna specijalizacija

* Ministarstvo privrede, edvard.jakopin@privreda.gov.rs

ECONOMIC GROWTH AND STRUCTURAL PERFORMANCE OF RESILIENCE OF MANUFACTURING INDUSTRY OF SERBIA

Abstract: What promotes economic growth of region better - specialization or diversification of regions? The very concept of regional resilience became popular after the global recession, it encompasses a few phases: getting back to the balance, adaptation and recovery. The concept of regional resilience is trying to answer a question raised by various scientific disciplines (economics, sociology etc.): Why do some regions succeed in overcoming the waves of recession and keep their life standards, while some others do not? Regional disproportions are a resultant of competitiveness factors. The factors of agglomeration, human capital and institutions are the primary factors. The research in the study is aiming in two directions: the testing of regional industrial resilience before and after the global recession and identifying of the key regional industrial branches in the context of regional specialization. This study promotes a new methodological approach based on dynamic structural analysis of the manufacturing industry of Serbia.

Keywords: economic growth, resilience of manufacturing industry, regional specialization.

RAZVOJNA STRATEGIJA: POTENCIJAL I ULOGA U PRIVREDI REPUBLIKE SRBIJE

Dr Vlastimir Leković*

Apstrakt: Predmet istraživanja u ovom radu je aktuelno stanje ekonomije u Republici Srbiji (R. Srbija), koju karakteriše dugotrajna ekonomska kriza, sa svrhom da se skrene pažnja na neophodnost primene adekvatnijih rešenja za zaustavljanje i uspešno prevazilaženje nepovoljnih ekonomskih tokova. Na osnovu analize ključnih makroekonomskih indikatora u R. Srbiji, koji u dužem vremenskom periodu imaju opadajući, ili stagnirajući, trend, a koji su produkt dominacije neoliberalnog ekonomskog koncepta, cilj rada je da se ukaže na potrebu definisanja i sprovođenja novog modela ekonomskog rasta i ekonomskih politika. U radu se analiziraju neki od najpoznatijih teorijskih konceptata razvojne strategije, koja je uspešno primenjena kako u razvijenim tržišnim privredama, tako i u zemljama u razvoju. Shodno tome, kao jedna od najprihvatljivijih alterantiva postojećem neoliberalnom konceptu, predlaže se razvojna strategija, kao koncept koji je potvrdio svoje prednosti u pogledu intenziviranja ekonomskih aktivnosti, ostvarivanja dinamičnih stopa ekonomskog rasta i rešavanja problema nezaposlenosti, što su najurgentije neuralgične tačke ekonomije i društva R. Srbije.

Ključne reči: razvojna strategija, ekonomski rast i održivi razvoj, nezaposlenost, monetarna politika, fiskalna politika

Uvod

Svrha ovog rada jeste analiza aktuelnog stanja ekonomije Republike Srbije (R. Srbija), sa ciljem determinisanja modela ekonomskog rasta i konceptata ekonomskih politika koje je potrebno primeniti kako bi zemlja izašla iz krize i počela da ostvaruje dinamične stope ekonomskog rasta. Analizom je potrebno utvrditi dijagnozu stanja ekonomije, kao i uzročnike tog stanja, što je bitna pretpostavka identifikovanja ključnih ograničenja ekonomskog rasta. Ovo iz razloga što dugotrajnu ekononomsku i društvenu krizu u kojoj se zemlja nalazi karakterišu negativne, ili niske, stope ekonomskog rasta, visoka spoljna i unutrašnja zaduženost, neodrživost javnih finansija, visoka nezaposlenost, pad životnog standarda i rast siromaštva.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: lekovic@kg.ac.rs

Shodno navedenom, neophodno je da se dođe do što je moguće potpunijih odgovora na dva bitna pitanja:

- šta su uzročnici dugotrajne društveno-ekonomske krize u kojoj se R. Srbija nalazi, i
- kakav model ekonomskog rasta može da omogući uspešno prevazilaženje nepovoljnog ekonomskog, društvenog i socijalnog stanja?

U radu se polazi od stava da je ekonomska i društvena kriza u kojoj se R. Srbija nalazi duži vremenski period, koja je produbljena uticajem Globalne ekonomske krize, proizvod dominacije neoliberalnog modela ekonomskih politika. Imajući u vidu njihove nepovoljne ekonomske efekte, nesporno je da su neophodne promene koncepta ekonomskih politika, a ne njihov kontinuitet. Kao alternativa postojećem ekonomskom modelu, u radu se razmatraju relevantni aspekti koncepta razvojne strategije, čiji primarni ciljevi treba da budu intenziviranje ekonomske aktivnosti i ostvarivanje dinamičnih stopa ekonomskog rasta, i rešavanje problema nezaposlenosti, što predstavlja predmet istraživanja. Shodno definisanom predmetu, cilj istraživanja jeste da se ukaže na potrebe, mogućnosti i načine podsticanja ekonomskog rasta i održivog razvoja u R. Srbiji. Ukazaće se da vođenje ekonomije na principima neoliberalne paradigme ne može da obezbedi potreban i neophodan ekonomski rast kojim bi se prevazišlo stanje dugotrajne ekonomske i društvene krize u R. Srbiji. Shodno tome, kao adekvatan odgovor na aktuelno stanje ekonomije R. Srbije, neophodna je razvojna strategija, kao model rasta koji podrazumeva komplementarno delovanje slobodnog tržišta i efikasne državne regulative.

U skladu sa definisanim predmetom i postavljenim ciljevima istraživanja, u radu se polazi od hipoteze da, razvojna strategija, budući da objedinjava ključne faktore ekonomskog rasta i razvoja i da identifikuje potencijalna ograničenja, poseduje potreban potencijal i predstavlja adekvatan koncept za pokretanje kvalitetnog ekonomskog rasta i održivost razvoja u R. Srbiji.

Uz Uvod i Zaključak, u radu se analiziraju ključni teorijski stavovi o potencijalu i ulozi razvojne strategije, verifikovanih kako u praksi razvijenih tržišnih ekonomija, tako i u zemljama u razvoju. Treća sekcija rada obuhvata analizu stanja ekonomije R. Srbije i stavove o potrebi definisanja i sprovođenja razvojne strategije, a u četvrtoj sekciji se ukazuje na karakter razvojne strategije.

Teorijski stavovi o razvojnoj strategiji

Sistem planiranja, odnosno, programiranja srednjoročnog razvoja potreba je ekonomije svake zemlje, što se potvrđuje i stavom da zemlje članice Evropske unije imaju obavezu da donose takav planski dokument. Ovakav pristup kompatibilan je sa činjenicom da su, tokom nekoliko decenija nakon Drugog svetskog rata, skoro sve zemlje primenjivale koncept razvojnog planiranja, što im je omogućilo da ostvare ekonomski prosperitet. Zahvaljujući takvom pristupu, nastajali su efikasni institucionalni i organizacioni mehanizmi posredstvom kojih su prevaziđene ključne prepreke razvoja i, istovremeno, ostvarivane održive visoke stope ekonomskog rasta. Navedena pozitivna iskustva kako najrazvijenijih ekonomija, tako i ekonomija u razvoju ukazuju da „sveobuhvatna okvirna politika razvoja može igrati važnu ulogu u ubrzavanju razvoja i smanjenju siromaštva“ (Todaro i Smith, 2006, 496).

Za razliku od takvog pristupa, u Republici Srbiji na ekonomski rast i razvoj se posmatra kao na proces koji je rezultat spontanog delovanja tržišnog mehanizma. Ekonomske posledice takvog pristupa potvrda su stava da „u zemljama u razvoju nekontrolisana tržišna privreda može, što često i čini, podvrgnuti zemlju ekonomskom dualizmu, liberalnim cenama, nestabilnim tržištima i niskom stepenu zapošljavanja“ (Todaro i Smith, 2006, 497). Shodno tome, tržište nije adekvatan mehanizam za mobilisanje ograničenih resursa na način koji će doneti strukturne promene neophodne za stimulisanje ravnotežnog i održivog rasta ekonomije u celini. Zbog toga se razvojno planiranje prihvata kao ključno sredstvo vođenja i ubrzavanja ekonomskog rasta u skoro svim zemljama u razvoju.

Strateška priroda ekonomskog razvoja proizilazi, s jedne strane, iz potrebe nacije da se organizuje u cilju podizanja životnog standard i, s druge strane, kao rezultat visoke korelacije između razvoja i drugih značajnih ekonomskih, političkih i društvenih ciljeva. To podrazmeva da se razvoj posmatra kao višedimenzionalni proces koji uključuje krupne promene društvene strukture, javnih institucija, kao i ubrzanje ekonomskog rasta, smanjenje nejednakosti i ukidanje siromaštva. U svojoj suštini, razvoj treba da predstavlja paket promena kojim se celokupan društveni sistem, stvaranjem uslova života koji su materijalno i duhovno bolji i prilagođeni raznim osnovnim potrebama i željama pojedinaca i društvenih grupa unutar sistema, razlikuje od uslova života koji se smatraju nezadovoljavajućim.

Na pitanje, šta je nacionalna razvojna strategija, nije moguće dati jedinstven odgovor, jer one variraju u prostoru i vremenu. Takođe, ne treba

poistovećivati nacionalne razvojne strategije sa ekonomskim planiranjem, iako se prilikom njihove izrade koriste koncepti planiranja. Nacionalna razvojna strategija je celovit i kompleksan dokument, koji je rezultat kolektivnog planskog procesa odlučivanja. Odbacivanje planiranja, argumentacijom da je relikv socijalističkog sistema, nije u saglasnosti sa potrebama i praksom tržišnih privreda. Uostalom, i privatne kompanije primenjuju strateško planiranje prilikom kreiranja svojih poslovnih politika.

Nacionalna razvojna strategija je efikasna zajednička akcija, institucija kojom se pokreću nacionalni ekonomski akteri i smanjuje se njihova nesigurnost, neka vrsta neformalnog sporazuma između svih društvenih i ekonomskih aktera i kolektivne saradnje pred stranim konkurentima, skup vrednosti i normi čija je suština odbrana domaćih radnih snaga, znanja, kapitala od međunarodne konkurencije, ali i osposobljavanje ekonomskih aktera da budu uspešniji na domaćem i međunarodnom konkurentnom tržištu. Da bi mogla da bude uspešno sprovedena, nacionalna razvojna strategija treba da bude podržana od strane niza novih institucija: novih zakona koji bi trebalo da budu relativno postojani, ekonomske i socijalne politike, i poslovne i društvene prakse koje imaju normativnu moć.

Razmatrajući ključne faktore ekonomskog rasta i razvoja, D. Rodrik (2013) ukazuje da su neke lekcije iz novije ekonomske istorije potvrda stava da, sa izuzetkom zemalja koje su bogate prirodnim resursima, visoke stope rasta su skoro uvek rezultat brzih strukturnih promena, industrijalizacije posebno. Pri tome, da bi strukturne promene bile sprovedene na način kojim će se generisati ekonomski rast i dugoročni razvoj zemlje potrebna je planirana aktivnost čiji će inicijator i nosilac biti država, a ne tržište. S druge strane, slabost reformi koje se sprovode na platformi neoliberalnog fundamentalizma sastoji se u tome što se malo pažnje posvećuje ulozi institucija i komplementarnosti privatne i javne sfere ekonomije. Prioritet tih reformi je da se minimizira uloga države, a ne da se ona učini efikasnom.

B. Levy i F. Fukuyama (2010) naglašavaju da je ekonomski razvoj multidimenzionalni fenomen, koji obuhvata ekonomske, političke i društvene aspekte, a da su različite dimenzije razvoja međusobno kompleksne i komplementarne. Činjenica je da navedene različite dimenzije imaju uzročno-posledične uticaje, zbog čega je potrebno da kreatori relevantnih aspekata nacionalnog razvoja integrišu ekonomske, političke i društvene komponente, i da strateški razmišljaju o ostvarivanju postavljenih ciljeva. Strateško razmišljanje podrazumeva jasno definisanje prioriteta i njihov redosled, uz opredeljenje za realizaciju onih aktivnosti koje bi bile

neophodne i korisne za ostvarivanje kasnijih ciljeva. Strategija počinje sa jasno definisanim ciljevima (na primer, primarni cilj je ekonomski rast, demokratizacija, uspostavljanje vladavine prava), a zatim se identifikuju ograničenja koja su prepreka za ostvarivanje ovog cilja. Strateško razmišljanje sagledava alternativne puteve kako bi se minimiziralo dejstvo ograničenja, a ukoliko to nije moguće, energiju je potrebno usmeriti na druge ciljeve koji su realnije ostvarivi.

Međutim, kako ukazuju navedeni autori, kreatori razvojne politike i praktičari retko postupaju na ovakav način. Naime, oni ne integrišu političke, ekonomske i društvene strategije, ne definišu prioritete ili sekvence reformi tokom vremena i ne usmeravaju dovoljno pažnje na ograničenja. Strategija razvoja u zvaničnim dokumentima najčešće je lista želja dobrih stvari koje bi kreatori želeli da se ostvare, sa malo jasnog opredeljenja šta je to što je potrebno prvo uraditi, kako bi se olakšalo postizanje drugih ciljeva tokom vremena.

Shodno navedenom, jedno od ključnih strateških pitanja odnosi se na redosled ekonomskih i političkih reformi. Pri tome, potrebno je imati u vidu da postoji više dimenzija razvoja, nego što su to ekonomski rast i demokratija, te, shodno tome, više polaznih tačaka koje je potrebno razmotriti prilikom dizajniranja nacionalne strategije razvoja. Strateško razmišljanje o razvoju podrazumeva potrebu razmatranja svih polaznih tačaka, kako bi napredak u okviru jedne dimenzije uticao na napredak u drugima.

Najveći deo prostora posvećen razvoju ekonomije usmeren je na promovisanje rasta, o čemu postoje brojni pristupi. Neke strategije rasta rezultiraju egalitarnijom raspodelom dohodaka od drugih, što je opcija koja može da bude od bitnog značaja za dugoročnu održivost razvoja zemlje. Primera radi, efekti industrijske i razvojne politike koja je sprovedena u istočnoazijskim novoindustrijalizovanim ekonomijama, i ekonomske politike nametnute Vašingtonskim konsezusom, kojim je smanjena uloga države u korist tržišta, pored toga što se razlikuju po svojim implikacijama za distribuciju dohodaka, ispoljavaju se i u razlici političkih i institucionalnih uslova. Potvrđeno je da je bitan preduslov održivosti rasta kapacitet države, o čemu govori i obimna literature koja se bavi uzajamnim odnosom dobrog upravljanja i ekonomskog rasta. Pri tome, uzročnost je dvosmernog karaktera, budući da i ekonomski rast doprinosi unapređenju državnih administrativnih kapaciteta.

Znatan broj ekonomista saglasan je sa stavom da i politika standardnih reformi koje su sadržane u *Vašingtonskom konsenzusu* poseduje odgovarajući potencijal za promovisanje ekonomskog rasta, kako ističu R. Hausmann i D. Rodrik (2005). Međutim, iskustva u njegovoj primeni pokazala su da uticaj ovih reformi u velikoj meri zavisi od okolnosti u kojima se one sprovode, zbog čega su i rezultati različiti od zemlje do zemlje. Istovremeno, moguće je razviti jedinstveni okvir za analizu i formulisanje strategije rasta. Ključni korak je da se identifikuju obavezujuća ograničenja na ekonomske aktivnosti, što je od posebnog značaja prilikom definisanja prioriteta.

Stav da su ekonomski rast i razvoj skoro uvek rezultat nacionalne razvojne strategije zastupa L. C. Bresser-Pereira (2006). Po njegovom mišljenju, nacionalna razvojna strategija je, u suštini, institucija, ili grupa institucija, kojom se podstiče akumulacija kapitala i tehnički napredak. Iskustva poslednja dva veka potvrđuju stav da je ekonomski rast pokazatelj da političari, preduzetnici, birokrate i radnici rade u okviru usaglašene strategije. Kada bi ekonomija počela da raste sporo, ili da stagnira, to je znak da ne postoji nacionalna razvojna strategija. Razvojna strategija je indikator snage jedne države koja se izražava u njenoj posvećenosti ostvarivanju ključnih ciljeva savremenog društva - sigurnost, sloboda, ekonomski razvoj, socijalna pravda, i zaštita životne sredine. Ona je odraz njene sposobnosti da ostvari zajedništvo u formulisanju strategije za realizovanje ovih ciljeva.

Navedene ciljeve nije moguće ostvariti oslanjanjem isključivo na tržišne snage. Nesporno je da će ekonomski razvoj biti uspešnije pokrenut zahvaljujući tržištu, kao mehanizmu koji obezbeđuje efikasnu alokaciju faktora proizvodnje, ali za podizanje životnog standarda, ostvarivanje socijalne pravde, zaštitu životne sredine, neophodno je korišćenje državnih politika, kao ključnih institucionalnih instrumenata kolektivne akcije. Naime, ekonomska realnost utiče na promenu stava o odnosu države i ekonomskog razvoja. Tako je i Svetska banka (The World Bank, 1997) na stanovištu da ne može biti održiv ekonomskog razvoja ako nema uspešne moderne države. Bez uspešne države, održivi rast kako ekonomski, tako i socijalni nije moguć.

Dok je razvoj širok pojam, koji podrazumeva podizanje ljudskih kapaciteta u celini, ekonomski rast predstavlja glavni izazov sa kojim se suočavaju zemlje u razvoju. Viši nivo životnog standarda predstavlja najneposredniji put za poboljšanje socijalnih i ljudskih pokazatelja. Strategije reformi potrebno je da budu usmerene na podizanje stope ekonomskog

rasta, odnosno, neophodna je strategija rasta. Pri tome, malo je verovatno da će identične strategije rasta biti produktivne za sve zemlje, već će se one razlikovati u skladu sa raspoloživim domaćim potencijalima i postojećim ograničenjima. Ali, uprkos navedenoj okolnosti, svakako da postoje neki opšti faktori koji imaju uniformni značaj, kao što su: imovinska prava, vladavina prava, tržišno orijentisani podsticaji, održive javne finansije. Takođe, uzimajući u obzir brojna ekonomska, politička i administrativna ograničenja sa kojima se suočava vlada, neophodno je da se strategijom rasta definišu prioriteti.

Polazni faktori od kojih zavisi ekonomski rast jesu - akumulacija, u najširem smislu reči, njena privatna aproprijabilnost, i troškovi finansiranja akumulacije. Prva faza dijagnostičke analize ima za cilj da utvrdi koji od ova tri faktora predstavlja najveću prepreku za veći ekonomski rast. U nekim ekonomijama ograničenje može da dolazi od niskog povratka, kod drugih može biti loša aproprijabilnost, a kod ostalih visoki troškovi finansiranja (Hausmann & Rodrik, 2003). Na kreatorima razvojne strategije i ekonomskih politika jeste odgovornost da maksimiziraju raspoložive prednosti i minimiziraju dejstvo ograničavajućih faktora.

Potreba privrede Republike Srbije za razvojnom strategijom

Dosadašnji proces tranzicije privrede R. Srbije, čija su dominantna obeležja liberalizacija, deregulacija i loše sprovođenje procesa privatizacije, nije doneo željene i očekivane rezultate. Potvrdilo se da liberalizacija, deregulacija i privatizacija, sami po sebi, nisu pokazatelj uspešnosti tranzicije, već su to njihovi rezultati iskazani u bruto ekonomskom efektu (obim proizvodnje, zaposlenost), i u institucionalnom doprinosu u smislu uspostavljanja podsticajnog privredno-sistemskog ambijenta. Navedeni rezultati su u dosadašnjem periodu tranzicije izostali, što je pokazatelj da se samim činom navedenih obeležja tranzicije ne obezbeđuje i automatska korisnost i ostvarivanje željenih efekata.

Neoliberalni model razvoja, koji se primenjuje u R. Srbiji od 2001, zasnovan na liberalizaciji i tržišnom spontanitetu, privatizaciji, deregulaciji finansijskog sektora, i očekivanjima da će prilivom stranog kapitala biti pokrenut rast i razvoj, uz odsustvo strategije razvoja i aktivne uloge države, nasleđene disproporcije u privredi samo je još više produbio. Ovaj model, koji počiva na tezi o samoregulatornoj moći tržišta i minimiziranju funkcija države, karakterišu deindustrijalizacija zemlje, promena privredne strukture

sa naglaskom na uslužni sektor, uvozna orijentacija i enormno zaduživanje u inostranstvu. Rezultat takvog koncepta reformi jeste aktuelna društveno-ekonomska realnost Zemlje.

Ekonomski skener stanja u Republici Srbiji ukazuje na: prisustvo dugotrajne ekonomske krize, visoku spoljnu i unutrašnju zaduženost zemlje, neodrživost stanja javnih finansija, visoku stopu nezaposlenosti, pad životnog standarda velikog dela stanovništva i rast siromaštva. Zbog toga je neophodan novi model ekonomskog rasta i nova socijalna politika. Pri tome, treba imati u vidu da kreiranje i sprovođenje novog modela socijalne politike nije moguće bez ekonomskog rasta, i to ekonomskog rasta čija stopa neće biti manja od 6%. To znači da je neophodan ekonomski rast odgovarajućeg kvaliteta. Da bi takav rast bio ostvariv, potrebna je socijalna politika kojom će se štititi interesi svih slojeva stanovništva, kako bi bili motivisani za razvoj i unapređenje inovacionog potencijala razvoja.

Ako prilikom ocene aktuelnog ekonomskog stanja u Republici Srbiji za početno stanje uzmemo 2008. i početak Globalne finansijske krize, za koju su ekonomski eksperti u Vladi R. Srbije, koji su odlučujuće uticali na model ekonomskih reformi od 2001, smatrali da će doprineti ekonomskom prosperitetu zemlje, videćemo da su svi makroekonomski agregati nepovoljni. Bruto domaći proizvod (BDP) pada, ili stagnira, i još uvek nije dostigao nivo iz 2008, što je pokazatelj da ekonomska kriza traje neobično dugo, odnosno, već duže od osam godina. Stopa nezaposlenosti je u stalnom porastu, sa izuzetkom poslednje dve godine kada je, promenom statističke metodologije, iskazano smanjenje. Međutim, stopa nezaposlenosti u R. Srbiji realno je i u 2014, i 2015. znatno iznad zvaničnih statističkih podataka. Opšta ocena ekonomskog stanja R. Srbije bila bi: pad i stagnacija BDP, deindustrijalizacija, visoka stopa nezaposlenosti, visoka spoljna zaduženost. Opadajući trend ključnih makroekonomskih indikatora pokazatelj je niskog kvaliteta ekonomije, a neracionalnost sistema se najneposrednije iskazuje u opadajućim stopama ekonomskog rasta i rastućim stopama nezaposlenosti. U Tabeli 1 prezentirani su podaci o nekim od ključnih makroekonomskih indikatora privrede R. Srbije za period 2008-2015.

Postojeći model makroekonomske politike u kojem, pod uticajem i uz pohvale Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), prevladavaju kratkoročni ciljevi, sa akcentom na prodaju preostale državne imovine i redukciju potrošnje, prvenstveno je dugoročno, a potom srednjoročno i kratkoročno, neodrživ. Takva politika samo je kratkoročno i delimično rešila probleme javnog duga, ali će, nažalost, imati dalekosežno negativne posledice kako na ekonomiju, tako i na društvo u celini.

Tabela 1 Ključni makroekonomski indikatori u Republici Srbiji za period 2008-2015.

	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
BDP u mil. EUR	33.705	30.655	29.766	33.424	31.683	34.263	33.519	33.094
BDP <i>per capita</i> u EUR	4.586	4.184	4.082	4.619	4.400	4.781	4.672	/
Stopa rasta BDP	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8
Stopa rasta ind. pr.	1,4	-12,6	1,2	2,5	-2,2	5,5	-6,3	8,3
Stopa inflacije	8,6	6,6	10,3	7,0	12,2	2,2	1,7	1,5
Budž. defic. %BDP	-2,6	-4,4	-4,6	-4,8	-6,8	-5,5	-6,6	-3,8
Javni dug, %BDP	28,3	32,8	41,8	45,4	56,2	59,6	70,4	75,6
Spoljni dug, mil E	20.981	22.272	23.508	24.123	25.645	25.738	25.471	26.513*
Spoljni dug, %BDP	62,3	72,7	79,0	72,2	80,9	75,1	77,3	80,3
Stopa nezaposlen.	13,6	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	19,4	16,7

* Procena Narodne banke Srbije

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, 2016.

Da bi postojeće stanje ekonomije moglo da se prevaziđe, zemlji je neophodan dinamičan ekonomski rast, a ekonomska realnost je potvrda stava da dugoročni rast nigde u Svetu nije ostvaren spontano, već je rezultat svesne aktivnosti države, koja ima odgovornost za stanje ekonomije, pa i za održivost ekonomskog razvoja. Država može da upravlja razvojem na adekvatan način i da doprinosi ostvarivanju dinamičnih stopa rasta ukoliko je podržana od strane efikasnih i odgovornih institucija. Međutim, kada je institucionalni sistem nerazvijen i nekonzistentan, omogućava se voluntarizam i samovolja državnih organa. Shodno nepovoljnom stanju ekonomije R. Srbije, radi prevazilaženja postojeće ekonomske realnosti neophodna je celovita i konzistentna razvojna strategija i odgovarajuće ekonomske politike za njeno sprovođenje.

Čak i u periodu 2001-2008, kada je privreda R. Srbije beležila pozitivne, relativno visoke stope rasta (u proseku 5,9%), imali smo paradoksalnu situaciju da nije bilo adekvatnog rasta zaposlenosti. Razlog je što je taj rast dominantno bio rezultat aktivnosti ostvarenih u sektoru usluga, uz istovremenu deindustrijalizaciju zemlje, koja je uslovlila rast nezaposlenosti. U uslovima dominacije neoliberalnog ekonomskog modela država nije vodila aktivnu ekonomsku i monetarnu politiku. Za kreatore monetarne politike, koja je fokusirana na očuvanje cenovne stabilnosti i stabilnosti kursa valute, ukupno stanje privrede, a nezaposlenost, pre svega, skoro da su bili potpuno irelevantni ekonomski parametri. Za razliku od takvog koncepta

ekonomske i monetarne politike, imajući u vidu ukupno stanje privrede, mnogo više bi bio neophodan model politike koji bi rezultirao bržim oživljavanjem privrede i ostvarivanjem pune zaposlenosti.

Brojna empirijska istraživanja, kao i ekonomska iskustva, potvrdila su stav da u održavanju stabilnog nivoa cena prednost treba da ima privredni rast, jer samo visoka stopa rasta ima za rezultat slabljenje inflatornog pritiska i smirivanje sena. Najznačajniji faktor održive stabilnosti cena jeste povećanje produktivnosti, budući da se na taj način povećava ponuda i snižavaju troškovi proizvodnje, uz istovremeno stvaranje uslova za neinflatorni rast zarada. Nažalost, ovakvi ciljevi ekonomske politike, a ostvarivanje pune zaposlenosti, pre svega, nikada nisu ni definisani. Shodno aktuelnom ekonomskom stanju u R. Srbiji, primarni ciljevi razvojno orijentisane ekonomske politike trebalo bi da budu: puna zaposlenost i oporavak proizvodne osnovice domaće privrede, odnosno, industrije.

Da bi tranzicioni procesi, koji se odvijaju petnaest godina, bili uspešno sprovedeni, da bi mogao da bude pokrenut uspešan i dinamičan ekonomski rast i održivi razvoj u R. Srbiji, neophodno je uspostavljanje konzistentnog sistema programiranja ekonomskih reformi i ekonomskog razvoja. Odsustvo sistemskog i sistematičnog pristupa posledica je činjenice da su u R. Srbiji, u prethodnom petnaestogodišnjem periodu, usled odsustva društvenog konsenzusa o strategiji i pravcima društveno-ekonomskog razvoja, sprovedene pogrešne razvojne koncepcije. Umesto dugoročnog celovitog sistemskog razvojnog pristupa rešavanju aktuelnih ekonomskih problema, prioritet je dat kratkoročnim *stand-by* aranžmanima sa MMF-om, čije posledice po ekonomiju i društvo su se pokazale pogubnim. U takvim uslovima, brojne strategije koje su usvajale vlade R. Srbije, ma koliko bile kvalitetne i konzistentne, nisu mogle biti realizovane. Pri tome, i same te strategije, često, nisu bile međusobno usaglašene i kordinirane usled nedostatka makroekonomske strategije razvoja privrede R. Srbije, kao bazičnog razvojnog dokumenta.

Ne može se reći da ne postoje, od strane Vlade Republike Srbije, definisane strategije za različite društvene i ekonomske oblasti. Međutim, bitan problem je u činjenici da su različiti programski dokumenti i strategije razvoja pojedinih segmenata privrede i društva donošeni na različitim nivoima, da u njima nije definisan stepen obaveznosti i nisu konkretizovani nosioci istih. Usled toga, zaključak je da se postojeći dokumenti koji imaju određeni razvojni karakter donose sebe radi i političke potrebe radi, a ne da bi doprineli istinskom društvenom i ekonomskom boljitku. Navedeni stav će

biti ilustrirano osvrtno na tri takva dokumenta, koji sadrže razvojne karakteristike.

Vlada Republike Srbije usvojila je, 2006, *Nacionalnu strategiju privrednog razvoja Srbije za period 2006-2012*. Kao ključni mehanizmi i politike za ostvarivanje ciljeva *Nacionalne strategije*, između ostalih, apostrofirani su: jačanje konkurentnosti industrije, konkurentnost korporativnog sektora, i jačanje faktora znanja. Takođe, naglašeno je da visok kvalitet institucionalnog okruženja predstavlja jedan od nužnih uslova uspostavljanja konkurentnosti, rasta dohotka po stanovniku, održivosti rasta BDP, i održivog razvoja privrede (Vlada R. Srbije, 2006). U vreme usvajanja *Nacionalne strategije*, prema *The Global Competitiveness Report-u* (GCR), R. Srbija je, na osnovu indikatora institucionalne efikasnosti, bila bolje rangirana u odnosu na većinu zemalja u okruženju (jedino su Slovenija, Hrvatska i Rumunija bile bolje rangirane od R. Srbije). Na kraju perioda za koji je *Nacionalna strategija* usvojena, umesto željenog poboljšanja, R. Srbija je 2012, prema istom Izveštaju, bila najlošije rangirana od svih zemalja u okruženju, kako na osnovu Indeksa globalne konkurentnosti (95-to mesto), tako i prema stanju javnih institucija (130-to mesto).

Nacionalna strategija održivog razvoja usvojena je od strane Vlade R. Srbije (2008). Kao cilj *Nacionalne strategije* definisano je ostvarenje ravnoteže tri ključna faktora, odnosno, tri stuba održivog razvoja: *održivost ekonomskog rasta* i *privrednog i tehnološkog razvoja*, *održivost razvoja društva* na bazi socijalne ravnoteže, i *zaštita životne sredine*, uz racionalno raspolaganje resursima, spajajući ih u celinu podržanu odgovarajućim institucionalnim okvirom. U proteklih osam godina, od donošenja *Nacionalne strategije*, malo šta od postavljenih ciljeva je realizovano. Ostvarivane su, uglavnom, negativne ili skromne pozitivne stope ekonomskog rasta. Nezaposlenost je jedan od najznačajnijih problema ekonomije i društva, iako je poslednjih godina statistički iskazano smanjenje stope nezaposlenosti. Posebno ozbiljan problem predstavlja nezaposlenost mlade radne snage i nepostojanje izvesne perspektive da se može očekivati rešenje ovog problema, zbog čega dobar deo mladih napušta zemlju. Takođe, ekonomske nejednakosti u društvu su jako izražene, što implicira i društvene nejednakosti, veliki broj građana je u zoni siromaštva, a R. Srbija je na samom začelju evropskih zemalja po nivou prosečnog dohotka.

Treći relevantan dokument, čija realizacija bi trebalo da doprinese ubrzanom ekonomskom i društvenom razvoju, jeste *Strategija i politika razvoja industrije Srbije od 2011. do 2020. godine* (Vlada R. Srbije, 2011). Ovom

Strategijom su „na konzistentan i celovit način definisani osnovni razvojni prioriteti industrije Srbije i načini njihovog ostvarivanja“ u drugoj deceniji XXI veka. Kao najvažniji stubovi nove razvojne paradigme, koja je najavljena ovom Strategijom, smatraju se investicije u novu tehnologiju, inovacije i humani kapital. Najvažniji očekivani rezultat takvog koncepta jeste povećanje produktivnosti svih proizvodnih faktora, zahvaljujući čemu se povećava nivo konkurentnosti, ostvaruje rast životnog standarda i uspešnija otplata duga.

Šta je od definisanih strateških ciljeva, nakon pet godina od usvajanja, ostvareno? Od novih tehnologija, izuzev u predizborne svrhe, nema ništa, što ilutruje podatak da, na osnovu indeksa inovativnosti u GCR-u, R. Srbija je lošije rangirana u 2015. u odnosu na 2011. za 16 mesta, a o ulaganju u humani kapital ubedljivo govori činjenica da je R. Srbija na začelju svih rangiranih zemalja prema odlivu mozgova. Istovremeno, prema podacima Agencije za privredne registre (17. februar 2016), u periodu 2011-2014, na ime subvencionisanja zapošljavanja iz budžeta R. Srbije uplaćeno je 290 miliona EUR, a u istom periodu broj zaposlenih je smanjen za 29.357. Politika subvencionisanja novog zapošljavanja, čiji korisnici su strani investitori, nastavljena je uprkos tome što je u Strategiji ista ocenjena kao jedan od faktora koji direktno podstiče korupciju i neracionalno korišćenje javnih sredstava.

Bitan ograničavajući faktor sprovođenja ove Strategije predstavlja odsustvo domaćeg investicionog potencijala, zbog čega je predviđeno formiranje Razvojne banke Srbije. Na ovom planu nije preduzeta nikakva, javnosti poznata aktivnost. Takođe, bitan stav Strategije jeste neophodnost usaglašenosti između razvojne, stabilizacione i socijalne uloge države. Realna politika pokazuje da su socijalna, a posebno razvojna uloga države potpuno marginalizovane. Na delu je koncept neoliberalno orijentisanog stabilizacionog programa, sa glavnim uporištem na smanjenje penzija i zarada u javnom sektoru.

Kakva je razvojna strategija potrebna Republici Srbiji?

U uslovima dugotrajne ekonomske i društvene krize u R. Srbiji, kontinuiranog ekonomskog nazadovanja, enormne nezaposlenosti, sve većeg siromašenja građana, kada se zemlja nalazi na poslednjem mestu u Evropi po ostvarenom prosečnom dohotku, neophodna je koherentna razvojna strategija, čija će uspešna realizacija rezultirati dinamičnim

stopama ekonomskog rasta i održivim razvojem. Opređenje za model štednje je pogubno jer se na taj način ne postiže ni jedno održivo rešenje - ni fiskalna konsolidacija ni pokretanje ekonomskog rasta. Jedini oblik štednje koji rezultira ekonomskim rastom i razvojem je onaj koji je izvor novih investicija, što u R. Srbiji nije slučaj. Drastičnom štednjom, kakva se sprovodi u R. Srbiji, u obliku smanjenja plata u javnom sektoru i penzija, može da se ostvari fiskalna konsolidacija, ali je ona kratkog roka. Dugoročna i održiva fiskalna konsolidacija moguća je jedino ukoliko je rezultat rasta poreskih prihoda. Da bi se to postiglo, neophodno je značajno povećanje proizvodne sfere, koja je rezultat rasta produktivnosti, čime bi se povećala poreska osnovica kao izvor budućih rastućih poreskih prihoda. Evidentno je da nema uspešne fiskalne konsolidacije bez dinamičnog i kvalitetnog ekonomskog rasta. To je moguće postići, pre svega, promenom modela funkcionisanja ekonomije, odnosno, napuštanjem neoliberalnog koncepta.

Ekonomska nauka i ekonomska istorija potvrdili su stav da neoliberalna ideologija, i na njenoj osnovi kreirana ekonomska politika, malim zemljama nanosi više štete nego koristi. Aktuelno stanje u većem broju zemalja u tranziciji pokazuje da neoliberalna ekonomska politika dovodi privrede malih zemalja u neokolonijalni položaj i veliku zavisnost od spoljnih faktora ekonomske i političke moći. Zemlja koja sprovodi takvu ekonomsku politiku ne može da izađe iz ekonomske krize i da ostvari ekonomski prosperitet. Jedini pouzdan put izlaska iz krize jeste definisanje konzistentne i sveobuhvatne razvojne strategije nacionalne privrede. Izazov za razvojnu strategiju nije da se definiše optimalna ekonomska politika, već da se uzme u obzir interakcija između ekonomskih, političkih i društvenih ograničenja i dinamike, kako bi se identifikovale ključne tačke neophodne za prevazilaženje pat pozicije niskog rasta i pokretanje spirale kumulativnih promena.

Shodno tome, razvojnom strategijom neophodno je da se kao glavni ciljevi makroekonomskih politika definišu: pokretanje dinamičnog ekonomskog rasta, baziranog na reindustrijalizaciji zemlje, i vođenje politike pune zaposlenosti (Friedman, 2013). Bitni faktori takve razvojne strategije potrebno je da budu: anticiklična fiskalna politika upravljanja agregatnom tražnjom i pokretanja javnih investicija, i nekonvencionalna monetarno-kreditna politika, kojom bi se omogućilo povoljnije kreditiranje uz niže kamatne stope. Drugim rečima, neophodna je kombinacija fiskalne i monetarne politike, koje su komplementarne. One ne mogu biti neutralne u odnosu na privredna kretanja, na nivo ekonomske dinamike i, pre svega, na nezaposlenost. To znači da je neophodna aktivna monetarna politika, koja ne

bi bila fokusirana samo na stabilnost cena, već bi morala da podržava politiku čiji su ciljevi održivost dugoročnog ekonomskog rasta i smanjenje nezaposlenosti.

Za održivost modela koji bi se bazirao na razvojnoj strategiji od odlučujuće važnosti je odbacivanje sadašnjeg koncepta monetarne politike, u kojem je stabilnost cena i deviznog kursa domaće valute definisan za ključni cilj, a ne kao instrument monetarne i ekonomske politike, što je uobičajeno u tržišnim privredama. U takvim uslovima, privređivanje se ne zasniva na domaćoj štednji, investicijama i podsticanju domaće proizvodnje, već na privatizaciji, odnosno, rasprodaji državne imovine, potrošnji, uvozu robe i povećanju zaduženosti zemlje (Kovačević, 2014). Posledica tog modela je rapidno smanjenje domaće industrijske proizvodnje, povećanje nezaposlenosti, i spoljnog duga zemlje. Zbog toga je neophodan koncept u kojem novac neće biti egzogena, već endogena varijabla ekonomskog sistema. Budući da je on bitna komponenta robno-novčane privrede, njene potrebe za novcem treba da prati i zadovoljava centralna banka. To znači da centralna banka neće da bude zadužena samo za stabilnost monetarnog sektora, već za stabilnost i razvoj ukupne privrede. Ne deluje li Centralna banka Evropske unije upravo na navedeni način?

Ukoliko je centralna banka zadužena samo za stabilnost monetarnog, a ne i realnog sektora, ona se na taj način stavlja u funkciju dominacije finansijskog kapitala, stranog, pre svega, nad industrijskim kapitalom i nad radnicima. Kao reprezent opštih interesa, vlada kao kreator ekonomskog sistema i ekonomske politike treba da afirmiše i podržava opšti, a ne parcijalni interes, kao što je interes vlasnika finansijskog kapitala.

Monetarni i realni sektor nisu razdvojeni. Oni su integrisani u jedinstven sistem društvene proizvodnje. Pri tome, primarni uticaj ide od realnog ka monetarnom sektoru, a nakon toga dolazi do njihovog međusobnog delovanja. U tom procesu, moguće je promenama u monetarnim varijablama delovati na povećanje proizvodnje i zaposlenosti, makar i po cenu nekog nivoa inflacije. Takvo opredeljenje rezultat je odluke o tome šta je u datom trenutku prioritet - stabilnost cena, ili zaposlenost - i kakve su dugoročne reperkusije jednog i drugog cilja. Svakako da inflacija nije najveći problem ekonomije i društva. Trenutno, a posebno dugoročno, u Republici Srbiji znatno je veći problem kada imamo nezaposlenost 20% ili iznad 20%, a posebno je alarmantna činjenica da je oko 50% nezaposlene mlade radne snage, sa nepostojanjem bilo kakve perspektive za zaposlenje, zbog čega se kontinuirano povećava broj mladih koji napušta zemlju.

Shodno nepovoljnim rezultatima koji su u privredi R. Srbije ostvareni u periodu dominacije neoliberalnog koncepta, čiji ishod je višegodišnja ekonomska i društvena kriza, kao model ekonomskog rasta, čijim sprovođenjem je izvesnija mogućnost zaustavljanja nepovoljnih ekonomskih kretanja i povećanja nivoa ekonomske uspešnosti smatra se razvojna strategija. Zbog svoje celovitosti u dijagnostifikovanju stanja ekonomije i društva, a, pre svega, zbog integrisanja ekonomskih, političkih, društvenih i socijalnih komponenta sistema, razvojna strategija poseduje neophodan potencijal za uspešniju realizaciju postavljenih ciljeva - intenziviranje ekonomskih aktivnosti, ostvarivanje dinamičnih stopa ekonomskog rasta i održivog razvoja, veću zaposlenost, rast društvenog i ličnog blagostanja.

Bitan uslov uspešnog sprovođenja razvojne strategije jeste način njenog donošenja i delegiranja odgovornosti za sprovođenje. Ako se ugledamo na EU, potrebno je da koristimo i neka pozitivna iskustva. Na primer, u Francuskoj, kao jednoj od najrazvijenijih tržišnih ekonomija, ostvaruje se institucionalna planska koordinacija ekonomskih politika i razvojnih strategija posredstvom Generalnog komesarijata za plan. Ova planska državna institucija, ravnopravno sa resornim ministarstvima i vladom Francuske, predlaže razvojni program koji se usvaja u parlamentu Francuske, čime on dobija obavezujuću, zakonom definisanu formu i postaje program rada Vlade Francuske. To znače, da je neophodno da razvojna strategija bude usvojena u Narodnoj skupštini Republike Srbije i da ima zakonom obavezujući karakter za sve nosioce. Istovremeno, donosioci odluke, na svim nivoima u strukturi vlasti, kao i u poslovnoj sferi, neophodno je da snose odgovornost ne samo za odluke koje su preuzete, već i za njihovo sprovođenje. Shodno tome, saradnja između donosioca odluka od suštinskog je značaja, kako bi interesi svih *stakeholder*-a bili usaglašeni. To podrazumeva postojanje konzistentno postavljenog i razvijenog institucionalnog okvira za koordinaciju razvojnih politika, ali i uvažavanje i primenu planskih instrumenata, koji se neće *apriori* odbacivati sa argumentacijom da pripadaju napuštenom samoupravnom sistemu. Kako kaže D. Rodrik (2000), potrebno je imati više poverenja u sebe i akcenat staviti na izgradnju domaćih institucija, jer je ekonomski razvoj, u krajnjem slučaju, rezultat razvojne strategije domaće privrede, a ne svetskog tržišta. Na taj način će biti uspostavljen sistem koji će da bude u funkciji svih građana. Shodno tome, neophodne su promene koje će rezultirati politikom suvereniteta, kako bi se kreirala ekonomska politika u kojoj će društvo kontrolisati tržište, a ne da tržište upravlja društvom. Samo je na taj način

moguće uspostaviti društveni i ekonomski sistem koji će karakterisati vladavina prava i socijalna jednakost.

Tada ne bi bilo promocije privrede Republike Srbije u kojoj je najjeftinija radna snaga, niti bi ministar u Vladi R. Srbije pozivao strane investitore sa preporukom da iskoriste *win-win* kombinaciju izraženu u činjenici da je BDP u R. Srbiji višestruko manji nego u njihovim zemljama. Našoj javnosti jedino nije objašnjeno za koga je ovo *win-win* kombinacija, za Srbiju ili za investitore iz inostranstva? Odnosno, čije interese zastupa ministar koji vrši javnu funkciju u R. Srbiji? Ali, i to je ilustracija kako kvaliteta, tako i poštovanja domaćih institucija.

Zaključak

Rezultat dominacije neoliberalnog ekonomskog koncepta u privredi R. Srbije je višegodišnja ekonomska kriza, koja se postojećim modelom rasta ne može prevazići. Nepovoljan trend makroekonomskih indikatora ukazuje na neophodnost napuštanja modela koji je privredu doveo u postojeće nepovoljno stanje. Za prevazilaženje takvog stanja i stvaranje uslova za pokretanje kvalitetnog ekonomskog rasta i razvoja, neophodan je novi model ekonomskog rasta i ekonomskih politika, koje će biti bazirane na unapređivanju proizvodne sfere. Centralni zadatak treba da bude intenziviranje proizvodnih aktivnosti i povećanje nivoa konkurentnosti na domaćem i inostranom tržištu.

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

Na kreatorima ekonomskog sistema i ekonomskih politika u R. Srbiji je odgovornost da, zarad buduće dobrobiti svoje zemlje i njenih građana, definišu razvojni koncept čije će sprovođenje na najuspešniji način dinamizirati ekonomske aktivnosti i ostvariti kvalitetan ekonomski rast i održivi razvoj i doprineti rešavanju ekonomskih, društvenih i socijalnih problema. Ekonomska nauka, kao i istorija ekonomskog razvoja, poznaju, prvenstveno, razvojnu strategiju kao adekvatan odgovor napred navedenim

prioritetima. Shodno tome, samo istraživanje u ovom radu ima za cilj da ponudi kreatorima ekonomskih politika razvojnu strategiju kao model rasta koji je najadekvatniji odgovor na aktuelne ekonomske probleme u R. Srbiji. Primena tog modela, istovremeno, bila bi adekvatna potvrda ključnog doprinosa rada.

Zahvalnica

Rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (br. 179015), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Reference

1. Bresser-Pereira, L. C. (2006). National development strategy: The key economic growth institution. *Revista de Economia Política*, 26(2), 203-230.
2. Friedman, G. (2013). Europe, Unemployment and Instability. *Geopolitical Weekly*, March 5.
3. Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic Development as Self-Discovery. *Journal of Development Economics*, 72(2), 603-633. doi: 10.1016/S0304-3878(03)00124-X
4. Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2005). Growth diagnostics. In J. Stiglitz & N. Serra (Eds.). *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. New York, NY: Oxford University Press.
5. Kovačević, M. (2014). Ograničenja i uslovi za zaustavljanje privrednog i društvenog sunovrata Srbije. U Č. Očić (Ur.). *Moguće strategije razvoja Srbije* (str. 225-244), Beograd, Republika Srbija: Srpska akademija nauka i umetnosti, Odeljenje društvenih nauka.
6. Levy, B., & Fukuyama, F. (2010). *Development Strategies: Integrating Governance and Growth*. Policy Research Working Paper 5196, The World Bank.
7. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije. (2016). *Bilten javnih finansija*. Preuzeto 15. februara 2016.
<http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/bilten%20javne%20finansije/2016/Bilten%20138%20SRB%200905a.pdf>
8. Rodrik, D. (2000, January). *Development strategies for the next century*. Paper presented at the conference Developing Economies in the 21st Century, Institute for Developing Economies, in Chiba, Japan.
9. Rodrik, D. (2005). Growth strategies. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.). *Handbook of Economic Growth*, Elsevier.
10. Rodrik, D. (2013). The Past, Present, and Future of Economic Growth. *Working Paper No 1*.

11. Todaro, M. P. i Smith, S. C. (2006). *Ekonomski razvoj*. Sarajevo, Bosna i Hercegovina: Šahinpašić.
12. The World Bank. (1997). *World development Report 1997: The State in a Changing World*. Oxford University Press.
13. Vlada Republike Srbije. (2006). *Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006-2012*.
14. Vlada Republike Srbije. (2008). *Nacionalna strategija održivog razvoja*. Preuzeto 18. marta 2016.
<http://www.zurbnis.rs/zakoni/Nacionalna%20strategija%20odrzivog%20razvoja.pdf>
15. Vlada Republike Srbije. (2011). *Strategija i politika razvoja industrije Srbije od 2011. do 2020. godine*. Preuzeto 18. marta 2016.
<http://www.kombeg.org.rs/Slike/CeKonPolitikaPrestrIRazvoj/Ekonomska%20politika/StrategijaipolitikarazvojinindustrijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf>

DEVELOPMENT STRATEGY: POTENTIAL AND ROLE IN THE ECONOMY OF REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The subject of research in this paper is the current state of the economy in the Republic of Serbia, characterized by a long-lasting economic crisis, with the aim of drawing attention to the necessity of applying more adequate solutions for terminating and successful overcoming of unfavorable economic trends. Based on analysis of the key macroeconomic indicators in the Republic of Serbia, which are showing a declining or stagnating trend for a longer period, and which are a product of the domination of neoliberal economic concept, the paper's objective is to highlight the need of defining and implementing a new model of economic growth and economic policies. With this aim, the paper analyzes some of the most famous theoretical concepts of development strategy, which has been successfully conducted in developed market economies, as well as in developing countries. Accordingly, as one of the most acceptable alternatives to the current neoliberal concept, a development strategy is suggested, as a concept that confirmed its advantages in terms of intensifying the economic activity, achieving the dynamic economic growth rate and solving the problem of unemployment, as the most urgent neuralgic spots of the economy and society of the Republic of Serbia.

Keywords: development strategy, economic growth and sustainable development, unemployment, monetary policy, fiscal policy

REFERATI

TRANZICIJA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE: DOSTIGNUĆA I IZAZOVI

Dr Biljana Jovanović Gavrilović*

Apstrakt: U radu se ukazuje na bespuća postsocijalističke tranzicije u Republici Srbiji (R. Srbija) i sumiraju ostvareni rezultati na planu tržišnih reformi i ekonomskog razvoja. R. Srbija se nalazi na pola puta u procesu tranzicije ka funkcionalnoj tržišnoj ekonomiji, o čemu svedoče raspoloživi tradicionalni i sektorski indikatori EBRD. Što se tiče razvojnih rezultata, nesporna je činjenica da R. Srbija nije uspjela da izađe na stazu dinamičnog i održivog privrednog razvoja. Globalna kriza je razotkrila slabosti dotadašnjeg „modela rasta“, koje bi, pre ili kasnije, svakako izbile na videlo, i iznudila promene. Pred R. Srbijom stoje dva zadatka: da unapredi tržišne reforme i smanji distancu koja je deli od standarda razvijenih tržišnih ekonomija, kao i da afirmiše i implementira novi model razvoja, koji je održiv sa ekonomskog, socijalnog i ekološkog aspekta. U tom kontekstu se vrednuju naponi koje Vlada preduzima poslednjih godina u cilju poboljšanja ekonomskih prilika u zemlji.

Ključne reči: institucionalne reforme, ekonomski razvoj, tranzicioni indikatori, ljudski kapital

Uvod

Republika Srbija (R. Srbija) je ušla u proces tranzicije još dok je bila deo nekadašnje Jugoslavije, tj. kada i ostale evropske postsocijalističke zemlje ili, čak, pre njih, u pedesetim i, posebno, šezdesetim godinama. Zahvaljujući izvesnom „tržišnom iskustvu“, po kojem se razlikovala od drugih, tzv. real-socijalističkih privreda, R. Srbija je imala sve predispozicije da bude lider u tranzicionim reformama. Pred njom je stajao zadatak da iz jednog tržišnog sistema (doduše, manjkavog i nedovoljno efikasnog, ali ipak uveliko tržišnog) pređe u drugi sistem sa potpunim tržišnim karakteristikama. Pošto to buduće stanje privrednog sistema nije bilo u „organskoj suprotnosti“ sa postojećim, izbegao bi se diskontinuitet koji je viđen u drugim istočnoevropskim privredama (skok iz centralno-planskog u tržišni model privređevanja, tzv. tržišni udar, koji je izazvao šok u privredi) i otvorile perspektive za dinamičan i održiv ekonomski rast i razvoj.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: bgavrilo@ekof.bg.ac.rs

Međutim, dok su u devedesetim godinama ostale postsocijalističke države bile posvećene tržišnim reformama, R. Srbija se suočila sa raspadom zemlje, ratom, sankcijama. U tom periodu su reformski procesi blokirani, a prisutni su i reverzibilni tokovi (zamrzavanje cena, zabrana otpuštanja i sl.). Političke promene krajem 2000. zaustavile su proces propadanja države i privrede i stvorile uslove za novi početak tranzicije, ali sa zakašnjenjem od jedne decenije. Tokom tog perioda istopile su se početne prednosti koje je R. Srbija imala u odnosu na druge postsocijalističke privrede, a nije iskorišćena ni prilika za učenje iz bogatog iskustva, akumuliranog tokom devedesetih godina, onih koji su se ranije otisnuli u taj proces. U R. Srbiji je implementiran recept tzv. Vašingtonskog konsenzusa, koji je podrazumevao da se akcenat stavi na liberalizaciju, stabilizaciju i privatizaciju, umesto post-Vašingtonskog konsenzusa koji se pojavio u drugoj polovini devedesetih i koji je primenjen u nekim uspešnijim tranzicionim ekonomijama. Post-Vašingtonski konsenzus je naglašavao važnost privatizacije, ali i olakšavanja uslova za ulazak novih firmi; transfera vlasništva kao i efektivnih mehanizama korporativnog upravljanja; rastuće konkurencije koja je isto tako bitna kao privatizacija; tržišta, ali i aktivne uloge države (Uvalić, 2012, 96).

Na primeru R. Srbije, baš kao i ostalih tranzicionih ekonomija, jasno se pokazalo da je prelazak na tržišnu privredu dug i mukotrpan proces i da su prvobitna očekivanja o lakoj i brznoj transformaciji jednog u drugi privredni sistem (inače, posebno izražena kod eksperata sa Zapada) bila nerealna. Ni posle petnaest godina tranzicije R. Srbija se nije preobrazila u uspešnu tržišnu ekonomiju. Dokle se stiglo u procesu tržišnih reformi kod nas i da li se nazire „svetlo na kraju tunela“ kada je reč ekonomskom razvoju zemlje, to su pitanja koja postavljamo u ovom radu.

Bespuća postsocijalističke tranzicije u Republici Srbiji

Učinke postsocijalističke tranzicije u R. Srbiji posmatraćemo sa dva aspekta: u institucionalnoj sferi, tj. u domenu privrednog sistema i ekonomske politike, i na planu privrednog razvoja. U prvom slučaju težište je na prelasku iz netržišne ili nepotpune tržišne privrede na kompletno tržišno rešenje, a u drugom na promeni razvojne paradigme i preorijentaciji na dinamično i stabilno povećanje proizvodnje i životnog standarda.

Merenje i ocena rezultata koje jedna zemlja ostvaruje u procesu tranzicije ka tržišnoj privredi nije lak zadatak, ali je od vitalne važnosti za nacionalnu

vladu kao orijentir u sprovođenju sistemskih reformi i sužavanju tranzicionog gępa. Jedan od prvih pokušaja na tom planu predstavlja uvođenje EBRD indikatora 1994, seta pokazatelja preko kojih se prati progres u tranziciji na nivou pojedinih zemalja. Ti indikatori su se pokazali vrlo korisnim i stekli su veliku popularnost u naučnim i stručnim krugovima. Svetska banka i druge institucije su, takođe, razvile indikatore strukturnih reformi, ali oni nisu tako često korišćeni kao EBRD tranzicioni pokazatelji. R. Srbija je, kao što smo već istakli, istinski započela tranziciju kasnije od većine drugih bivših socijalističkih zemalja. U periodu 1994-2000, srednja vrednost devet EBRD tranzicionih indikatora u R. Srbiji je bila nepromenjena i iznosila 1,45 (Ministarstvo finansija, 2011, 40). U pitanju su sledeći indikatori: privatizacija velikih preduzeća, privatizacija malih preduzeća, upravljanje i prestrukturiranje preduzeća, liberalizacija cena, trgovinski i devizni sistem, politika konkurencije, reforma bankarskog sektora, reforma nebankarskih finansijskih institucija, infrastrukturne reforme, čije se vrednosti kreću od 1 do maksimalno 4,33, što odgovara standardima funkcionalne tržišne ekonomije. Tek od 2001. vidljiv je napredak u tranzicionom procesu na prostoru R. Srbije, što se manifestuje kroz povećanje prosečne vrednosti pomenutih indikatora sa 1,85 u 2001. na 2,93 u 2010. Promene su naročito došle do izražaja u prve dve godine tranzicije, posle kojih je primetan reformski zamor, koji je viđen i u drugim zemljama u tranziciji, ali ne tako brzo po otpočinjanju tržišne transformacije. Umesto „virtuoznog ciklusa“, uspostavljen je „viciozni ciklus“ u kojem inicijalni koraci u pravcu tržišnih reformi kreiraju pogodan ambijent za prisvajanje različitih renti i korupciju. Oni koji su u prilici da izvlače korist iz novonastale situacije, teže da očuvaju *status quo*. Njihovi vešto zaodnuti interesi deluju kao kočnica daljih reformi, koje treba da otvore put za slobodan ulazak na tržište, veću konkurenciju, vladavinu prava.

Svetska ekonomska kriza je gotovo zaustavila reformske procese u R. Srbiji, ali i u drugim zemljama u tranziciji. To je vidljivo kada se posmatraju tradicionalni tranzicioni indikatori definisani na nivou zemlje, čiji je broj od 2010. sveden na šest, kao i novi sektorski indikatori, koji su uvedeni pomenute godine.

U Tabeli 1 predstavljene su vrednosti šest tradicionalnih tranzicionih indikatora u R. Srbiji tokom perioda 1989-2014.

Evidentno je da se od početka tranzicije prosečna vrednost posmatranih indikatora osetno povećala. Najdalje se odmaklo na planu liberalizacije cena, kao i u domenu trgovinskog i deviznog sistema. Ključni mehanizmi tržišne

privrede su uspostavljeni do 2008, mada su mnoge kritične reforme, kao što je privatizacija, prestrukturiranje preduzeća i izgradnja konkurentnog poslovnog okruženja, bile nedovršene u momentu izbijanja krize, posle koje su registrovane svega dve promene tranzicionih indikatora.

Tabela 1 Vrednost EBRD tradicionalnih tranzicionih indikatora za Republiku Srbiju, 1989-2014.

Indikatori	1989.	2000.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Privatizacija velikih preduzeća	1,0	1,0	2,7↑	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Privatizacija malih preduzeća	3,0	3,0	3,7↑	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
Upravljanje i prestrukt. preduzeća	1,0	1,0	2,3↑	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Liberalizacija cena	2,7	2,3↓	4,0↑	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Trgovinski i devizni sistem	2,0	1,0↓	3,7↑	4,0↑	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Politika konkurencije	1,0	1,0	2,0↑	2,0	2,3↑	2,3	2,3	2,3	2,3
Prosečna vrednost	1,8	1,6↓	3,1↑	3,1	3,2↑	3,2	3,2	3,2	3,2

Izvor: EBRD, Transition Indicators Database

Na sektorskom nivou je, takođe, primetna stagnacija u reformama. Prednost novih sektorskih pokazatelja EBRD-a je u tome što su usmereni ka budućnosti i ocenjuju preostali tranzicioni jaz u strukturi tržišta, te kvalitetu institucija i politika koje podržavaju tržište duž četiri ključna sektora: korporativni, energetski, infrastrukturni i finansijski. Tranzicioni gepovi se, pri tom, klasifikuju kao „zanemarljiv“, „mali“, „srednji“ ili „veliki“ u zavisnosti od vrednosti 16 posmatranih pokazatelja, koja se, kao i ranije, kreće u intervalu od 1 do 4,33.

U Tabeli 2 su prikazani sektorski tranzicioni indikatori za R. Srbiju od 2010, kada su uvedeni, do 2014. Tokom posmatranog perioda zabeležene su samo izolovane promene pojedinih sektorskih indikatora, čija vrednost ni u jednom slučaju ne prelazi 3, što znači da nijedan sektor nije ušao u naprednu fazu tranzicije. Dva od ukupno četiri pozitivna pomaka su registrovana u

2012, i to u sektoru održive energije i finansiranja mikro, malih i srednjih preduzeća. Vredno je pomenuti da je u zemljama u tranziciji, posmatranim kao celina, broj pogoršanja (12) vrednosti sektorskih tranzicionih indikatora u 2014. po prvi put premašio broj poboljšanja (9), jer su se neke zemlje udaljile od tržišnih principa.

Tabela 2 Vrednost EBRD sektorskih tranzicionih indikatora za Republiku Srbiju, 2010-2014.

		2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Korporativni sektor	Agrobiznis	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
	Industrija	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
	Nekretnine	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
	ICT	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Energetski sektor	Prirodni resursi	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
	Održiva energija	2,0	2,0	2,3 [↑]	2,3	2,3
	Električna energija	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Infrastrukturni sektor	Voda	2,0	2,3 [↑]	2,3	2,3	2,3
	Gradski prevoz	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
	Putevi	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
	Železnice	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Finansijski sektor	Bankarstvo	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
	Osig. i dr. fin. usluge	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
	Finansije MMSP*	2,7	2,7	3,0 [↑]	3,0	3,0
	Privatni kapital	1,7	1,7	1,7	1,7	2,0 [↑]
	Tržišta kapitala	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7

* MMSP - mikro, mala i srednja preduzeća

Izvor: EBRD, Transition Report, različite godine

Sumirajući razvojne rezultate koje je R. Srbija ostvarila posle 2000, možemo konstatovati da je pokrenut proces privrednog rasta, ali da kvalitet ostvarenog povećanja proizvodnje nije bio zadovoljavajući. Problemi su prisutni kako u ekonomskoj, tako i u socijalnoj sferi. Tome je, svakako, doprinelo, odsustvo nove razvojne filozofije na startu tranzicije i njoj primerene strategije razvoja, koja bi poslužila kao osnova za donošenje konzistentne makroekonomske i razvojne politike.

Kasniji period karakteriše hiperprodukcija strategija na nacionalnom, sektorskom i regionalnom nivou, koje je, delimično i zbog toga, bilo teško pretočiti u praktičnu politiku, pa su ostale tek „mrtvo slovo na papiru“.

Koristi od strategija su, po svemu sudeći, imali samo oni koji su učestvovali u njihovom sastavljanju.

Kriza je, u velikoj meri, dovela u pitanje ranije utvrđena strateška opredeljenja R. Srbije za naredni period, ali ne i samu potrebu za definisanjem ključnih pravaca razvoja zemlje u budućnosti. U naučnim i stručnim krugovima se u to vreme uveliko raspravljalo o „novom modelu privrednog rasta“. Sticao se utisak da je posle 2000. bio osmišljen nekakav model rasta privrede koji je uspešno funkcionisao do krize, ali su u izmenjenim uslovima iscrpljene njegove mogućnosti, pa je trebalo tražiti druga rešenja. Činjenica je, međutim, da se rast i razvoj u R. Srbiji, u pretkriznom periodu, odvijao u velikoj meri stihijski, mimo „papirnatih strategija“, koje su ionako donete kasno i u velikom broju da bi predstavljale istinski oslonac i orijentir pri definisanju razvojnih odluka. Sve ozbiljne analize su i pre izbivanja krize ukazivale da privredni rast u R. Srbiji nije kvalitetan, da ne stvara uslove za samoodržavanje, za nastavak u godinama koje slede, već, naprotiv, direktno ugrožava izgled za ekonomsko napredovanje u narednom periodu. To je bio rast u sadašnjosti na račun budućnosti, ali i na račun prošlosti, jer je trošena supstanca stvorena u ranijim periodima, koji se, kao takav, ne može pozitivno vrednovati.

Posle 2000, R. Srbija je ostvarila relativno visoke stope rasta, ali pri niskoj startnoj osnovi, što umanjuje postignute rezultate. Od 2000. do 2008. bruto domaći proizvod (BDP) se u proseku povećao za 5,9%. Posmatrano u međunarodnim razmerama, R. Srbija se po stepenu ekonomske razvijenosti vratila u krug zemalja sa višim srednjim nivoom dohotka, iz kojeg je „ispala“ tokom devedesetih godina. Ipak, nije uspela da stigne samu sebe, tj. svoj nivo BDP-a i industrijske proizvodnje iz 1989. godine. U prvom slučaju zaostatak je iznosio blizu 30%, a u drugom oko 60%. (EBRD, 2010, 141). U 2014, posle trostruke recesije, realni BDP Srbije se sveo na manje od 70% nivoa iz 1989. godine. Poređenja radi, pomenimo da je indeks realnog BDP-a Hrvatske i Slovenije, kao bivših jugoslovenskih republika i članica Evropske unije, u istoj godini bio 99 i 141 respektivno, a Poljske čak 211 (Poljska je jedina članica EU koja je uspela da izbegne recesiju tokom globalne ekonomske i finansijske krize 2008-2009) (Weresa, 2015, 19).

U procesu tranzicije privrede R. Srbije ne samo da nije uspostavljena efikasnija proizvodna struktura sa novim, konkurentnim proizvodima, nego je prestala proizvodnja mnogih po kojima smo ranije bili prepoznatljivi. Na delu je bila jaka deindustrijalizacija, koja je gotovo postala simbol tranzicije u našim uslovima. Udeo prerađivačke industrije, kao tradicionalno

dominantnog dela industriji R. Srbije, u bruto dodatoj vrednosti opao je sa 21,7% u 2001. na 16,3% u 2008, posle čega je usledio dalji pad u kriznoj 2009. i blagi trend povećanja u narednim godinama (Ministarstvo finansija, 2011, 44). Pomeranje u pravcu usluga nije bilo neobično za zemlje u tranziciji, ali brzina i razmere toga procesa u R. Srbiji su, zaista, predstavljali izuzetak (World Bank, 2012, 15).

Tabela 3 Ključni makroekonomski indikatori u R. Srbiji, 2001-2014.

	2001.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
BDP, mil. EUR	13.805	33.705	30.655	29.766	33.424	31.683	34.263	33.319
BDP, <i>per capita</i> , u EUR	1.840	4.586	4.187	4.082	4.619	4.400	4.781	4.672
BDP, realni rast, %	5,0	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8
Ind. proizvodnja, (%)	0,1	1,4	-12,6	1,2	2,5	-2,2	5,5	-6,5
Inflacija, kraj per., %		8,6	6,6	10,3	7,0	12,2	2,2	1,7
Def. rob. raz., mil. EUR	2.837	-8.854	-5.366	-5.030	-5.809	-5.978	-4.472	-4.338
Def. tek. rač., % BDP		-21,1	-6,6	-6,8	-10,9	-11,6	-6,1	-6,0
Spoljni dug, mlrd. EUR	11,3	21,0	22,3	23,5	24,1	25,6	25,7	25,7
Fiskalni deficit, % BDP		-2,6	-4,4	-4,6	-4,8	-6,8	-5,5	-6,6
Javni dug, % BDP	97,7	28,3	32,8	41,8	45,4	56,2	59,6	70,4
Nezaposl. po Anketi, %		13,6	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	19,4
Realne neto zarade,%	16,5	3,9	0,2	0,7	0,2	1,1	-1,5	-1,5

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, 2015a, 18-19.

Loše performanse prerađivačke industrije i drugih razmenjivih sektora su delom bile posledica slabog priliva stranih direktnih investicija (SDI) u te sektore. Podaci pokazuju da je oko tri četvrtine kumulativnog dotoka SDI u R. Srbiju tokom perioda 2000-2012. bilo usmereno u nerazmenjiva dobra, što se može objasniti nepovoljnim karakteristikama poslovnog okruženja, koje podstiče ulaganja u sektore gde se mogu relativno brzo generisati prinosi, poput telekomunikacija, trgovine ili finansijskih usluga (World Bank, 2014, 9-10).

Spoljnotrgovinsku razmenu R. Srbije posle 2000. karakteriše visok deficit, kao i niska vrednost i nepovoljna struktura izvoza. Deficit robne razmene se reflektovao na kretanje deficita tekućih transakcija, koji je

dostigao maksimum u 2008. sa učešćem od 21,1% u BDP. Dvocifrena vrednost pomenutog pokazatelja je zabeležena i u 2011. i 2012, da bi se, potom, osetno snizila. Ukupan spoljni dug neprekidno raste od 2004, uz nepovoljne indikatore eksterne pozicije zemlje.

Inflacija je predstavljala veliki izazov za R. Srbiju od početka tranzicije. U periodu 2001-2008. uspostavljena je relativna cenovna stabilnost, uz smanjenje stope inflacije na jednocifren nivo. Ovo je značajan rezultat, posebno ako se uzme u obzir činjenica da je ostvaren u uslovima ispravljanja cenovnih dispariteta. Od 2009. Narodna banka Srbije je prešla na inflaciono targetiranje kao režim monetarne politike, s ciljem postizanja srednjoročne stabilnosti cena, bez izazivanja makroekonomskih poremećaja. Poslednjih godina je došlo do znatnog obaranja inflacije u R. Srbiji, koja se spustila ispod donje granice dozvoljenog odstupanja od cilja. Opadanje inflacije je karakteristično i za druge zemlje regiona.

Tranziciju prate i problemi u sferi javnih finansija, koji su naročito došli do izražaja u periodu krize. Pad prihoda i povećane potrebe za finansiranjem iz budžeta doveli su do značajnog deficita sektora države, koji je finansiran rastućim zaduživanjem na domaćem tržištu i kreditima međunarodnih finansijskih institucija. Fiskalni deficit je u 2014. iznosio 6,6% BDP, što je tek nešto niže od rekordnog udela od 6,8% u 2012. Poplave u R. Srbiji su stvorile dodatni pritisak na javne finansije, kroz manje ubiranje poreza i veće troškove u procesu ublažavanja njihovih posledica. Ipak, fiskalna kretanja su bila povoljnija u drugoj polovini 2014, zahvaljujući, pre svega, preduzetim merama fiskalne konsolidacije u domenu borbe protiv sive ekonomije i poreske evazije, kao i smanjenja plata u javnom sektoru i penzija. Učešće javnog duga u BDP raste od krizne 2009. i u 2014. dostiže 70,4%.

Pažnju zaslužuju i socijalni troškovi tranzicije. Nepovoljni trendovi su obeležili kretanja na tržištu rada u R. Srbiji, bez obzira da li se posmatra zaposlenost ili nezaposlenost. Koristi od privrednog rasta stanovništvo je prevashodno osetilo kroz povećanje zarada, a ne kroz otvaranje novih radnih mesta. Tokom perioda 2001-2008. realne neto zarade su se dinamično povećavale, brže od rasta bruto domaćeg proizvoda i produktivnosti rada, što nije bilo ekonomski opravdano. Slabljenje ekonomske aktivnosti od 2009. uticalo je na usporavanje rasta zarada, s tim što su u 2014. realne zarade smanjene za 1,5%, dok se realna vrednost penzija u istoj godini snizila za 2,1%.

Sliku socijalnog stanja u zemlji upotpunjavaju podaci o siromaštvu. Prema Anketi o potrošnji domaćinstava (koja pokriva duži period i pruža uvid u apsolutno siromaštvo, relevantno u našim uslovima), stopa siromaštva u R. Srbiji je značajno redukovana u periodu 2006-2008, ali se pod uticajem krize situacija pogoršava i vrednost pomenutog pokazatelja u 2010. (9,2%) premašuje nivo iz 2006. (8,8%). Od tada se stanje nije bitno promenilo, pa siromaštvo u R. Srbiji poprima hroničan karakter. Vrednost Ćini koeficijenta, koja se poslednjih godina kreće između 0,25 i 0,26, signalizira da su nejednakosti u potrošnji na ovim prostorima relativno umerene prema svetskim merilima (Mijatović, 2015, 15). Doduše, sasvim drugačija slika se dobija kada se posmatra nejednakost dohotka u R. Srbiji, o čemu će biti reči u narednom delu rada.

Ekonomsko-socijalna slika Republike Srbije posle petnaest godina tranzicije

Tranzicija u R. Srbiji, koja je intenzivirana posle političkih promena 2000, nije dala očekivane rezultate. Tempo sprovođenja tržišnih reformi je bio nezadovoljavajući i podređen izbornim ciklusima, a ekonomski razvoj skroman i neodrživ.

Važno je pomenuti da EBRD od 2015. više ne prati tradicionalne tranzicione indikatore koji mere liberalizaciju, privatizaciju i reforme na nivou preduzeća. Nastavlja se, doduše, sa različitim načinima praćenja promena u domenu politike konkurencije, gde je stepen zaostajanja mnogih zemalja, uključujući R. Srbiju značajan. Ipak, oslanjajući se na podatke koji se odnose na šest tradicionalnih tranzicionih indikatora za 2014. sagledaćemo relativnu poziciju R. Srbije kada je reč o izgrađenosti tržišne privrede u odnosu na nove članice EU, kao i kandidate i potencijalne kandidate za ulazak u ovu regionalnu organizaciju.

Sudeći po podacima Tabele 4, R. Srbija najviše zaostaje za prosekom zemalja Evropske unije kada je u pitanju privatizacija velikih preduzeća, upravljanje i prestrukturiranje preduzeća i politika konkurencije. Zaostajanje je primetno i u odnosu na prosek zemalja kandidata za ulazak u EU, kojima i sama pripada, a u nekim segmentima, čak, i u odnosu na prosek potencijalnih kandidata za članstvo u EU.

U fokusu EBRD su sada sektorski tranzicioni indikatori, čija će se metodologija merenja u narednim godinama, po svojoj prilici, značajnije promeniti. Upravo zbog toga u 2015. se zadržavaju iste vrednosti tih

pokazatelja, kao i u prethodnoj godini, ali se označavaju sektori unutar pojedinačnih zemalja kod kojih su evidentirane promene koje bi u budućnosti mogle da dovedu do pozitivnih ili negativnih pomaka u tranzicionim skorovima. Važnu inovaciju predstavlja uvođenje i dva nova indikatora održivosti, koja odražavaju prioritete EBRD u okviru Inicijative za održive resurse, pokrenute 2013. Postojeći indikator održive energije je dopunjen sa dva nova pokazatelja, koji mere efikasnost korišćenja vode i materijala. Ti pokazatelji se odvojeno prate i preko njih se ocenjuje u kojoj meri strukture i institucije posmatranih zemalja promovišu ponovno korišćenje i recikliranje prirodnih resursa.

Tabela 4 Vrednost EBRD tradicionalnih tranzicionih indikatora u izabranim zemljama, 2014.

	Članice EU	Kandidati EU	<i>R. Srbija</i>	Potencijalni kandidati EU
Privatizacija velikih preduzeća	3,7	3,4	2,7	3,3
Privatizacija malih preduzeća	4,2	3,8	3,7	3,5
Upravljanje i prestrukt. preduzeća	3,2	2,5	2,3	2,2
Liberalizacija cena	4,2	4,1	4,0	4,2
Trgovinski i devizni sistem	4,2	4,2	4,0	4,2
Politika konkurencije	3,2	2,6	2,3	2,3
Prosečna vrednost	3,8	3,4	3,2	3,3

Izvor: EBRD, 2014, 123.

Od 15 posmatranih sektorskih pokazatelja u R. Srbiji, pozitivna očekivanja su prisutna u tri slučaja, u sektoru električne energije, puteva, i železnice. Inače, ukupan broj pozitivnih očekivanja u svih 35 posmatranih zemalja je iznosio 30 i premašivao je broj negativnih (svega 8), što predstavlja zaokret u odnosu na prethodnu godinu. Najveći broj pozitivnih očekivanja je registrovan u oblasti infrastrukture, što se potvrdilo i na primeru R. Srbije (EBRD, 2015, 90).

Održivo korišćenje resursa leži u srcu uspešne tranzicije. Pokazalo se da su vrednosti tri odabrana pokazatelja iz ovog domena u proseku niske i uglavnom se kreću između 1 i 2,33, sa izuzetkom Centralne Evrope i Baltičkih zemalja, gde je najniža vrednost 2,67 (EBRD, 2015, 93). To ukazuje na velike gepove u odnosu na standarde razvijenih tržišnih ekonomija.

Evidentni su tržišni propusti u svim segmentima održivog korišćenja energije, što znači da bi usvajanje odgovarajuće zakonske regulative bio glavni pokretač promena na bolje. Vrednosti tri posmatrana pokazatelja za R. Srbiju - održive energije, efikasnosti korišćenja vode i efikasnosti korišćenja materijala, iznose redom 2,33, 2,00 i 2,33, s tim što su u 2015. zabeležena pozitivna očekivanja kada je reč o održivoj energiji (EBRD, 2015, 95). Slična je situacija i u drugim zemljama kandidatima za ulazak u EU, kao i u onima koje se svrstavaju među potencijalne kandidate.

Pitanje ocene kvaliteta poslovnog okruženja u R. Srbiji zaslužuje posebnu pažnju. Poznato je da napredan privatni sektor sa novim firmama koje ulaze na tržište, kreiranjem posla i novih proizvoda doprinosi prosperitetu privrede i društva. Država ima važan zadatak da stvori takav regulatorni okvir koji olakšava interakciju na tržištu i štiti bitne javne interese, bez nepotrebnog ometanja privatnog sektora. R. Srbija je relativno loše rangirana prema kvalitetu poslovnog okruženja, ali se njena pozicija poboljšava. U izveštaju Svetske banke *Doing Business 2016*, R. Srbija se našla na 59. mestu od 189 država, što predstavlja poboljšanje od 9 mesta u odnosu na prethodni Izveštaj, kada se uzmu u obzir metodološke promene do kojih je u međuvremenu došlo. Naročito je problematičan proces dobijanja građevinskih dozvola, gde se R. Srbija nalazi na 143. mestu. Druga neuralgična tačka je plaćanje poreza, po čemu smo rangirani kao 139 (World Bank, 2016, 231). Mada *Doing Business* obuhvata neke važne dimenzije regulatornog okruženja, ovaj izveštaj ne meri čitav niz faktora, politika i institucija, koji utiču na kvalitet poslovnog okruženja zemlje ili njenu nacionalnu konkurentnost. Stoga ga treba dopuniti drugim izvorima informacija. Uprkos pozitivnom regulatornom razvoju, R. Srbija se još uvek rangira kao 94. od 140 zemalja u *Izveštaju o globalnoj konkurentnosti 2015-2016* Svetskog ekonomskog foruma (Schwab, 2015, 7). Ovaj rang zemlje odražava nisku poslovnu sofisticiranost, tržišnu neefikasnost, slabe institucije i nestabilno makroekonomsko okruženje.

U nastavku ćemo se osvrnuti na aktuelne razvojne rezultate privrede R. Srbije. Posle tri recesije za poslednjih šest godina, R. Srbija je zabeležila slab oporavak u 2015, o čemu svedoči skromna stopa rasta od 0,8%. Bruto domaći proizvod se, uz navedena kolebanja, zadržao više-manje na pretkriznom nivou. Tokom posmatranog perioda zaustavljen je proces dohodne konvergenicije sa razvijenom Evropom, koji je tekao i u drugim zemljama Zapadnog Balkana do izbivanja krize, mada sporijim tempom nego što je to bio slučaj sa novim članicama EU. Problem nije samo u dohotku - brži rast je potreban da se povećaju prilike za zapošljavanje u uslovima

niskog korišćenja radne snage u našoj zemlji. Izazove rasta i zapošljavanja komplikuje potreba da se sprovede fiskalna konsolidacija i kompletira proces reformi koji je gotovo zaustavljen posle početnih rezultata. Obilna globalna likvidnost do izbivanja krize stvarala je iluziju da je brz ekonomski rast moguć i bez reformi. To je pothranjivalo privrednu ekspanziju zasnovanu na potrošnji i uvozu, koja nije bila održiva. Zaokret ka novom modelu rasta koji počiva na izvozu i investicijama se nametnuo kao imperativ.

U narednim godinama u R. Srbiji se očekuje povećanje BDP po nešto višim, ali i dalje, za naše prilike, gotovo simboličnim stopama od 1,8% u 2016. i 2,2% u 2017. (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2015b, 12). Najveći pozitivan doprinos rastu BDP u 2015, kako se pokazuje, potiče od industrije i građevinarstva, dok je pad proizvodnje u poljoprivredi imao negativan uticaj. S rashodne strane, na rast BDP su snažno delovale investicije, doprinos neto izvoza je bio neutralan (rast izvozne tražnje podstaknut oporavkom evropske privrede je neutralisan povećanim uvozom kapitalne opreme), a učinak finalne potrošnje domaćinstava i države negativan usled fiskalne konsolidacije. Skok investicija je u velikoj meri podstaknut poboljšanjem poslovnog i investicionog ambijenta posle usvajanja više reformskih zakona od sredine 2014.

U 2015. su zabeležene jače eksterne performanse podržane rastom izvoza, padom cena nafte i potisnutom domaćom tražnjom. Izvoz robe se povećao za 7,8% vođen poljoprivrednim proizvodima i prerađivačkom industrijom, dok je uvoz robe rastao za 5,8%, uglavnom zahvaljujući povećanju uvoza opreme i sredstava za reprodukciju. Decembra 2015. izvoz je bio 65,7% iznad svog pretkriznog nivoa, a uvoz 2,3% ispod tog nivoa. Učešće deficita tekućih transakcija se procenjuje na 4,8%, što predstavlja značajno sniženje u odnosu na 6% u 2015. (National Bank of Serbia, 2016, 6). Spoljni dug zemlje nastavlja da raste i dostiže nivo od 26,5 milijardi evra. Učešće spoljnog duga u BDP se, takođe, povećava i zemlja ponovo ulazi u zonu visoke zaduženosti (Narodna banka Srbije, 2016, 70).

Stopa inflacije se i dalje kreće ispod donje granice odstupanja od cilja i krajem godine je iznosila 1,5%. Pored domaćih faktora, na kretanje inflacije je delovao znatan pad cene nafte i drugih primarnih proizvoda na svetskom tržištu. Niska inflacija je karakteristična i za mnoge druge zemlje sveta. Od 36 evropskih država, koje, poput Srbije, nastoje da ostvare ciljanu inflaciju, njih 30 je u 2015. imalo inflaciju ispod cilja (Narodna banka Srbije, 2016, 11).

Fiskalni deficit je oboren u 2015. na 3,7% BDP-a. To je, bez sumnje, veoma značajan rezultat, postignut u okviru novog trogodišnjeg programa fiskalne konsolidacije podržanog Aranžmanom iz predostožnosti sa MMF, koji se prevashodno duguje umanjenu platu u javnom sektoru i penzija, kao i boljoj poreskoj naplati (Narodna banka Srbije, 2016, 71). Navedeni nivo deficita nije, međutim, zaustavio rast javnog duga, čiji je udeo u BDP 2015. povećan za prilično velika 5,2%, što je, dobrim delom, uslovljeno i kretanjem deviznih kurseva (Narodna banka Srbije, 2016, 71). Fiskalnu konsolidaciju u R. Srbiji Evropska komisija, u svojoj najnovijoj prognozi, ocenjuje kao impresivnu, ali nezavršenu i podložnu neizvesnosti koja proističe iz planiranih mera strukturnog prilagođavanja, naročito onih koje se odnose na smanjivanje zaposlenosti u javnom sektoru (European Commission, Winter 2016, 129).

Podaci Ankete o radnoj snazi ukazuju na osetna poboljšanja na tržištu rada od kraja 2012, bilo da je reč o zaposlenosti ili nezaposlenosti, mada postoje izražene sumnje u valjanost raspoložive statistike (Petrović, Brčerević i Minić, 2016, 13-19). Zbog metodoloških promena u 2015, poređenje nije moguće za ceo period. Da bi se obezbedila uporedivost podataka na međugodišnjem nivou za 2014. i 2015, Republički zavod za statistiku je izvršio reviziju podataka iz 2014. Pokazuje se da je u četvrtom kvartalu 2015, u odnosu na prvi kvartal iste godine, stopa zaposlenosti stanovništva starosti 15+ povećana za 1,4% (sa 41,0% na 42,4%), dok je stopa nezaposlenosti opala za 1,3% (sa 19,2% na 17,9%). Međutim, u odnosu na četvrti kvartal 2014, stopa zaposlenosti je ostala nepromenjena, a stopa nezaposlenosti beleži rast od 0,6% (sa 17,3% na 17,9%). Bilo kako bilo, čak i „golim okom“ se uočava da je nezaposlenost, posebno mladih, gorući problem naše zemlje, dok je stopa zaposlenosti vrlo niska. Realne neto zarade su u 2015. opale za 2,1%, što se u celini duguje padu zarada u javnom sektoru kao posledica primene mera fiskalne konsolidacije.

Za sagledavanje aktuelnog stanja na planu siromaštva u R. Srbiji koristićemo stopu rizika od siromaštva (učesće lica ispod relativne linije siromaštva definisane na nivou od 60% medijane lične potrošnje po potrošačkoj jedinici), koju primenjuje i Evropska unija. Poslednja *Anketa o prihodima i uslovima života (SILC)* u R. Srbiji sadrži podatke za 2014. i pokazuju da je vrednost pomenutog pokazatelja u R. Srbiji iznosila 25,6%, što je za 1,1% iznad nivoa iz 2013 (Republički zavod za statistiku, 2015, 2). Odgovarajući podatak za EU je znatno niži - 17,2% (Eurostat, 2016). Ćini koeficijent, izračunat prema prihodnom konceptu, kako je navedeno u pomenutoj anketi, iznosi 38,7 u 2014. godini i, kao takav, signalizira da je

nejednakost u prihodima u R. Srbiji dosta izražena (poređenja radi, pomenimo da je prosek EU-28 u pomenutoj godini na nivou od 31).

Zaključak i preporuke

Imajući u vidu teške ekonomske i socijalne prilike u R. Srbiji, kao i njenu orijentaciju na priključivanje Evropskoj uniji, reforme predstavljaju imperativ. Od njih se očekuje da kreiraju povoljan ambijent za ostvarivanje novog modela razvoja prilagođenog uslovima privrede R. Srbije i kompatibilnog sa razvojnim prioritetima EU. Reforme, bez sumnje, treba ohrabriti. Saveti po tom pitanju ne nedostaju u domaćoj javnosti i od strane međunarodnih institucija. Polje slobode, kada je reč o koncipiranju i sprovođenju reformi u R. Srbiji je, očigledno, suženo i po tome se ne razlikujemo bitno od drugih zemalja slične ekonomske snage, opredeljenih za evropske integracije. U globalizovanom i regionalizovanom svetu, pri sprovođenju sistemskih promena i vođenju ekonomske politike, moraju se uvažavati supranacionalni (i subnacionalni) interesi i ciljevi, ali je bitno da Vlada ostane stožer u oblikovanju i sprovođenju reformi i neumoljiv čuvar vitalnih nacionalnih interesa.

Prethodna analiza je pokazala da R. Srbija zaostaje u tržišnim reformama i da u mnogim domenima beleži srednji ili veliki jaz u odnosu na standarde razvijene tržišne ekonomije. Te praznine bi u narednom periodu trebalo popuniti donošenjem odgovarajućih sistemskih zakona i njihovom primenom, kako bi se uspostavila delotvorna tržišna ekonomija, makroekonomska stabilnost, vladavina prava i stvorio atraktivan privredni ambijent, koji pogoduje realizaciji održivog ekonomskog rasta i razvoja.

EBRD deli tranzicione reforme u tri faze: prva (*market-enabling*) obuhvata reforme koje se odnose na privatizaciju malih preduzeća, liberalizaciju tržišta, trgovinski i devizni sistem; druga (*market-deepening*) uključuje privatizaciju velikih preduzeća i jačanje finansijskih institucija, a treća (*market-sustaining*) pretpostavlja fundamentalne reforme u upravljanju i prestrukturiranju preduzeća, razvoj institucija za zaštitu i promociju konkurencije i naglašeniji komercijalni pristup u obezbeđivanju infrastrukturnih usluga (EBRD, 2007, 8). Prikaz tradicionalnih (horizontalnih) i sektorskih tranzicionih indikatora, koji je u radu dat, upućuje na zaključak da je R. Srbija najdalje odmakla u sprovođenju prve faze reformi, a da je agenda još otvorena i značajna kada je u pitanju druga i, posebno, treća faza, koja je, kako se pokazuje, najteža za primenu, ali ima i najjači uticaj na ostvarivanje privrednog rasta.

Posle sedam godina stagnacije i izvesnih rezultata postignutih na planu smanjivanja makroekonomskih neravnoteža, pitanje ostvarivanja dinamičnog i održivog privrednog rasta i razvoja, koje je jedno vreme bilo skrajnuto, mora se naći u centru pažnje. Tekuće probleme treba rešavati sa pogledom u budućnost i uz jasan put koji ka njoj vodi. Kada je reč o obrascu razvoja, od početka tranzicije privreda R. Srbije se oslanjala na sektor nerazmenjivih dobara i ekspanziju domaće tražnje u uslovima obilnog priliva stranog kapitala, koji je osetno redukovao posle 2008, kada je eskalirala svetska ekonomska kriza. Rast vođen potrošnjom je doveo do izvesnog poboljšanja životnog standarda stanovništva, ali nije bio održiv i nije doprineo povećanju zaposlenosti.

Stoga, u narednom periodu ekonomija R. Srbije treba da se prestroji sa potrošnje i uvoza na investije i izvoz, kao nove, potencijalno moćne izvore rasta. Na to upućuju i nalazi Komisije za rast i razvoj, prema kojima put ka dinamičnom i održivom privrednom rastu, koji je neophodan i R. Srbiji, vodi preko: brzog povećanja izvoza, očuvanja makroekonomske stabilnosti, visoke stope štednje i investicija koje se pretežno oslanjaju na domaće izvore, tržišne alokacije resursa, kao i posvećene, kredibilne i sposobne vlade (Commission on Growth and Development, 2008, 22-28).

Stopa bruto fiksnih investicija, koja se u godinama pre krize kada je ostvarivan relativno dinamičan rast kretala između 20% i 25%, sada je znatno ispod 20% (17% u 2014. i nešto veća u 2015.), što je nedovoljno imajući u vidu i iskustva drugih zemalja Centralne i Istočne Evrope. Čini se da *ad hoc* uplitanje države u cilju privlačenja investicija i davanje subvencija za zapošljavanje nije pravi put za njihovo trajnije oživljavanje. Uz napore da se daljom fiskalnom konsolidacijom učvrsti makroekonomska stabilnost i unapredi investicioni ambijent, potrebno je i strateško usmeravanje domaćih i stranih ulaganja, pre svega, u realni sektor, čime se otvara prostor za povećanje izvoza. Evidentno je da u vreme kada se izražava spremnost za promene i kada se javljaju prvi znaci ekonomskog oporavka ne postoji zvanično prihvaćena strategija privrednog razvoja R. Srbije za naredni period. Bez obzira što je poverenje u strategije razvoja kod nas izigrano, R. Srbiji je nužan strateški razvojni orijentir. Doduše, naše opredeljenje za ulazak u EU povlači za sobom i obavezu prihvatanja strategije Evropa 2020, koja se zalaže za pametan, održiv i inkluzivan razvoj (European Commission, 2010, 8). To je, čini se, dobra, ali samo okvirna platforma i za ekonomsku budućnost R. Srbije.

Prema istraživanjima grupe autora na čelu sa R. Hausmann-om sa Univerziteta Harvard u SAD, R. Srbija raspolaže velikim proizvodnim

sposobnostima i mogućnostima da svoje proizvode plasira na inostrano tržište. Od 128 analiziranih ekonomija, po ovom kriterijumu, R. Srbija se 2008. našla na 37. mestu. Međutim, po potencijalima za rast BDP do 2020, R. Srbija je rangirana kao 17. u svetu. Republika Srbija je, kako se ocenjuje, suviše siromašna za svoje proizvodne potencijale. Shodno tome, R. Srbiji se sugeriše da forsira razvoj industrijske proizvodnje, kao i da se potruži da bude konkurentnija na izvoznom tržištu (Hausmann *et al*, 2009).

Ambiciozna reindustrijalizacija je jedno vreme bila vrlo aktuelna u naučnoj, stručnoj i političkoj javnosti, ali su u novije vreme rasprave na tu temu utihnule, ustupivši mesto fiskalnoj konsolidaciji, mada je reč o dve povezane teme, koje jedna drugu ne samo da ne isključuju, već naprotiv podržavaju. Ovome treba dodati i važnost vođenja odgovarajuće industrijske politike, koja kroz „pametne“, ciljane intervencije olakšava strukturne promene.

Da bi reforme u R. Srbiji (kao i drugim tranzicionim zemljama) bile uspešne bitno je da se razumeju politička, socijalna i kadrovska ograničenja koja stoje na putu promena (EBRD, 2013, 4). To je preduslov da se nađu adekvatne sistemske i ekonomsko-političke poluge koje će pomoći da se relaksiraju, ili zaobiđu, uočena ograničenja. Reklo bi se da u R. Srbiji još uvek postoji politička volja za promenama, koja je, dobrim delom, iznuđena teškom ekonomskom situacijom. Što se tiče socijalnih ograničenja reformama u R. Srbiji, ona su vrlo izražena i zaslužuju posebnu pažnju. Izgleda da su toga svesni i stratezi reformi, koji doziraju pojedine mere, kako bi se izbegla solidarnost među slojevima stanovništva pogođenim promenama, što bi vodilo kumulaciji socijalnog nezadovoljstva i sprečavanju suštinske transformacije privrede i društva. Tzv. solidarni porez je pogodio jednu kategoriju ljudi iz javnog sektora, sa kojima se drugi „naravno“ nisu solidarisali; linearno smanjivanje plata u javnom sektoru je malo podiglo „socijalnu temperaturu“, a sa obaranjem penzija se, najpre, igrala igra „hoće-neće“, koja je predstavljala i neku vrstu „odbrane“ penzionera, ali i njihove psihološke pripreme za ono što „neizbežno“ sledi. Otpuštanja u javnom sektoru su najavljena, ali se sa njima kasni.

Veoma je bitno kojim argumentima se brane pojedini reformski potezi. Konfrontacija javnog i privatnog sektora po principu da privatni sektor izdržava javni je potpuno neprimerena uslovima tržišnog privređivanja i utemeljena na davno prevaziđenoj podeli na proizvodni i neproizvodni rad. Činjenica stoji da je javni sektor glomazan, skup i neefikasan i da su tu potrebne promene, ali one moraju da budu dobro osmišljene i selektivne,

sprovedene u najboljem dugoročnom interesu zemlje. „Partijska vojska“ koja je našla zaposlenje u državnoj administraciji ne bi trebalo da ima isti tretman kao zaposleni u javnim službama, posebno vrhunski kadrovi u oblasti zdravstva i obrazovanja, koji su deficitarni u R. Srbiji.

Tako dolazimo do trećeg ograničenja za reforme, koje se tiče raspoloživosti ljudskog kapitala. Od zaliha i kvaliteta ljudskog kapitala zavisi sposobnost sprovođenja reformi, ali i ostvarivanja dobrih rezultata na planu ekonomskog rasta i razvoja. Kvalitet ekonomskih, pravnih i političkih institucija, shodno relevantnim istraživanjima, utiče na vezu ljudskog kapitala i rasta. Ljudski kapital i institucionalna poboljšanja su komplementarni i kreatori politika treba da ih paralelno forsiraju. Visok kvalitet institucionalnog okruženja olakšava da se zadrže i privuku kvalitetni kadrovi koji će biti nosioci inovacija i primene savremenih dostignuća u privredi, što stimulatивно deluje na ekonomski rast. Time se, istovremeno, obezbeđuje adekvatna naknada visokoobrazovanim kadrovima, koja podstiče talentovane pojedince za sticanje obrazovanja. U neuređenom institucionalnom okruženju pozicija pojedinca u društvu ne zavisi od njegovih istinskih kvaliteta, a bavljenje društveno produktivnim aktivnostima je manje privlačno od sticanja različitih renti i korupcije. Posledica toga je manje interesovanje za obrazovanje, odlazak najboljih kadrova u inostranstvo i ekonomski sunovrat privrede i društva.

Iz prethodnih razmatranja proističe da je, paralelno sa izgradnjom institucija u R. Srbiji, potrebno posvetiti veliku pažnju ljudskom kapitalu. Razumevanje i rešavanje problema povezanih sa ljudskim kapitalom je od suštinskog značaja za kratkoročnu stabilnost, dugoročni rast, prosperitet i nacionalnu konkurentnost. Istraživanja Svetskog ekonomskog foruma pokazuju da R. Srbija, prema visini Indeksa ljudskog kapitala (HCI), zauzima 50. mesto u svetu (od ukupno 124 zemlje), i po tome se nalazi iza svih članica EU. Najbliža joj je Bugarska, kojoj pripada 42. mesto, a posle R. Srbije su, od zemalja regiona rangirane BJR Makedonija (53. mesto) i Albanija (66. mesto), pri čemu BiH i C. Gora nisu uključene u analizu (World Economic Forum, 2015). Zanimljivo je istaći da se, unutar pomenutog kompozitnog indeksa, R. Srbija dobro kotira po pokazatelju ekonomske kompleksnosti (38. mesto u svetu), izvedenom iz navedene studije R. Hausmann-a *et al*, koji meri proizvodna znanja i veštine opredmećene u izvoznim dobrima, što je kompatibilno sa ranije iznetim ocenama o potencijalima za razvoj realnog sektora u R. Srbiji.

Pomenimo, na kraju, da je štednja u javnom sektoru, na kojoj se sada toliko insistira, svakako važna imajući u vidu teško stanje u javnim

finansijama, ali ne treba zaboraviti ni prihodnu stranu. Siva ekonomija krije u sebi velike rezerve za povećanje budžetskih sredstava. Tome treba dodati i izgubljene prihode zbog neplaćanja poreza, kao i ogromnu imovinu stečenu na kriminalan način, koja bi mogla da bude oduzeta, ako se već ne može ući u trag ne malim finansijskim sredstvima sumnjivog porekla, pohranjenim u stranim bankama. Faktor pravičnosti je veoma bitan za uspeh reformi i njihovu socijalnu održivost. Ipak, ključ za rešavanje problema javnih finansija na duže staze i ukupnog ekonomskog napredovanja zemlje nije u štednji, koja može da bude i kontraproduktivna, već u investicijama i održivom privrednom rastu i razvoju.

Reference

1. Commission on Growth and Development (2008). *The Growth Report - Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. Washington, D. C: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
2. EBRD. *Transition Report*. različite godine, European Bank for Reconstruction and Development, London.
3. European Commission. (Winter 2016). *European Economic Forecast*. Luxembourg: European Union.
4. European Commission. (2010). *Europe 2020 – A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Brussels: Communication from the Commission, COM(2010) 2020 final.
5. Eurostat, (2016). *People at risk of Poverty or Social Exclusion*. <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/>, pristupljeno 12. marta 2016.
6. Mijatović, B. (2015). *Siromaštvo u Srbiji u 2014. godini*. Beograd: Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva.
7. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije. (2015a). *Bilten javnih finansija*. br. 135, Beograd.
8. Ministarstvo finansija Republike Srbije. (2015b). *Fiskalna strategija za 2016. godinu sa projekcijama za 2017. i 2018. godinu*. Beograd.
9. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije. (2011). *Izveštaj o razvoju Srbije 2010*. Beograd.
10. Narodna banka Srbije. (2016). *Izveštaj o inflaciji*. Beograd.
11. National Bank of Serbia. (2016). *Macroeconomic development in Serbia*. Beograd.
12. Petrović, P. Brčerević, D. i Minić, S. (2015). *Ekonomski oporavak, zaposlenost i fiskalna konsolidacija: pouke iz 2015. godine i izgledi za 2016. i 2017. godinu*. Beograd, Fiskalni savet.
13. Republički zavod za statistiku. (2015). *Siromaštvo i socijalna nejednakost u Republici Srbiji u 2014*. Anketa o prihodima i uslovima života, Beograd, Republički zavod za statistiku.

14. Schwab, K. (Ed.) (2015). *Global Competitiveness Report 2015-2016*. Geneva: World Economic Forum.
15. Uvalić, M. (2012). Serbia's Transition to a Market Economy: Why has the Model not Delivered? *Montenegrin Journal of Economics*, 8(2), Special Issue.
16. Weresa, M. A. (Ed.) (2015). *Poland: Competitiveness Report 2015 - Innovation and Poland's performance in 2007-2014*. Warsaw: Warshaw School of Economics Press.
17. World Bank. (2016). *Doing Business 2016 - Measuring regulatory quality and Efficiency*. Washington DC.
18. World Bank. (June 2014). Rebalancing Serbia's Economy - Improving Competitiveness. Strengthening the Private Sector and Creating Jobs, *Report No: ACS8575*.
19. World Bank. (January 2012). *Republic of Serbia: The Road to Prosperity: Productivity and Exports*. Vol. II, Main Report.
20. World Economic Forum. (2015). *The Human Capital Report*. WEF.

TRANSITION OF SERBIAN ECONOMY: ACHIEVEMENTS AND CHALLENGES

Abstract: This paper point out the wastelands of post-socialist transition in Serbia and summarize the results achieved in the field of market reforms and economic development. Serbia is half way through the process of transition to a functioning market economy, as evidenced by the available traditional and sectoral indicators of EBRD. Concerning the development results, it is also undeniable that our country failed to come to a path of dynamic and sustainable economic development. The global crisis has exposed the weaknesses of the previous "growth model" that sooner or later would certainly have come out, and compelled change. Ahead of Serbia are two tasks: to promote market reforms and reduce the distance to the standards of developed market economies, as well as to promote and implement a new model of development that is sustainable from the economic, social and environmental aspects. In this context the efforts which the Government has taken in recent years to improve the economic situation in the country are evaluated.

Keywords: institutional reform, economic development, transition indicators, human capital

EKONOMSKI EFEKTI TRANZICIJE PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Dr Petar Veselinović*

Apstrakt: Poslednjih decenija došlo je do velikih promena u svetskoj privredi. Nakon višegodišnje realizacije procesa tranzicije u gotovo svim zemljama koje su u XX veku razvijale socijalistički privredni sistem, pokazalo se da tranzicija ni u najuspešnijim nije bila bez uspona i padova, ali i da u najlošijim ekonomijama postoje znaci poboljšanja ekonomskih performansi. Činjenica je da je u Republici Srbiji tranzicija zakasnila, posebno u poređenju sa dostignutim stepenom sprovedene tranzicije u ostalim postsocijalističkim zemljama. Kašnjenje reformskih procesa, od skoro jedne decenije, svakako je uticalo na tok i rezultate tranzicije. Privreda Republike Srbije danas se nalazi na važnoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionog procesa je završena, a reformski procesi dobijaju novi zamah. Međutim, u Republici Srbiji nije kreirana, još uvek, čvrsta makroekonomska osnova koja bi slala jasne signale mikroekonomskom nivou, a to je osnovni preduslov za održivi rast zaposlenosti, izvoza, investicija i domaće štednje.

Ključne reči: tranzicija, makroekonomska stabilnost, javni dug, nezaposlenost, struktura privrede.

Uvod

Reformski procesi jedno su od osnovnih pitanja u privredama zemalja u tranziciji. Poslednjih decenija došlo je do značajnih promena na tržištu, u smislu načina funkcionisanja, informisanja, povezivanja i efektuiranja, što sve za posledicu ima potrebu redefinisanja mesta, uloge i značaja pojedinih sektora u tržišnim tokovima. Specifičnost reforme zemalja u tranziciji, među kojima se nalazi i Republika Srbija (R. Srbija), jeste da se ona odvija veoma sporo i da se prilikom njenog sprovođenja nailazi na različite prepreke. Nedovoljan privredni rast, preveliki fiskalni deficit uz brzo rastući javni dug i visoka nezaposlenost su najveći problemi ekonomije R. Srbije.

Kada je u pitanju koncept ekonomskih reformi u R. Srbiji, treba imati u vidu okolnosti da se on nije odvijao uz postojanje jasne i celovite vizije. Reforme su sprovedene kao parcijalne i nesinhronizovane aktivnosti. Ključni

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: pveselinovic@kg.ac.rs

problem se nalazio u činjenici da je od samog starta sprovođenja reformi, zapostavljena izgradnja institucija, što je stvorilo određeni institucionalni vakuum u funkcionisanju nacionalne ekonomije.

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

Danas je, više nego ikada, potrebna potpuna implementacija razvojne strategije koja bi obezbedila prelaz privrede Republike Srbije u višu razvojnu fazu, u kojoj se konkurentnost i razvoj zasnivaju na znanju, novim tehnologijama, efikasnoj upotrebi ljudskih i materijalnih resursa, većem povezivanju sa međunarodnim okruženjem i efikasnom funkcionisanju tržišne ekonomije. To, svakako, podrazumeva temeljnu promenu modela privrednog razvoja, uz racionalno aktiviranje proizvodnog i ukupnog razvojnog potencijala zemlje.

U radu će biti analizirani ključni makroekonomske pokazatelji privrede R. Srbije i učinak ekonomske politike u poslednjih deset godina tranzicije (2005-2015), ali će, takođe, biti ukazano i na strateške pravce reformskog procesa u narednom periodu.

Kretanja ključnih makroekonomskih pokazatelja u periodu tranzicije privrede Republike Srbije

Činjenica je da je u R. Srbiji tranzicija zakasnila, posebno u poređenju sa dostignutim stepenom tranzicije u ostalim bivšim socijalističkim zemljama. Kašnjenje reformskih procesa od skoro jedne decenije, svakako je uticalo na tok i rezultate tranzicije.

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

Ekonomija R. Srbije se nalazi na velikoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionih procesa je završena, reformski procesi dobijaju zamah. Međutim, u R. Srbiji još uvek nije kreirana fleksibilna i snažna makroekonomska osnova koja bi slala jasne signale mikroekonomskom

nivou, što je bitan preduslov za održivi rast zaposlenosti, izvoza, investicija i domaće štednje.

Kada je u pitanju koncept ekonomskih reformi, treba imati u vidu okolnosti da se on nije odvijao uz postojanje jasne i celovite vizije. Osim toga, u čitavom reformskom periodu, rastao je broj siromašnih lica, koji je bio konstantno praćen padom njihovog životnog standarda.

Proces tranzicije se pokazao složenijim i dugoročnijim od prvobitnih očekivanja. Pokazalo se da je ideja o brznoj tranziciji zanemarivala veliki broj okolnosti koje se odnose na sposobnost nacionalne ekonomije da reforme okonča u predviđenom roku a, između ostalog, zapostavljeno je pitanje kako će ekonomija u tranziciji reagovati na pojavu cikličnih kretanja, pre svega, pojavu recesije i krize.

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

Visoka stopa privrednog rasta, ostvarena posle 2000, (Tabela 1), postignuta je uz relativno visoku stopu inflacije, visok spoljnotrgovinski deficit platnog bilansa, visok nivo javnog duga, kao i uz visoku stopu nezaposlenosti radno sposobnog stanovništva. Sve to ukazuje da kvalitet privrednog rasta nije bio zadovoljavajući, tim pre što se zasnivao na rastu domaće potrošnje i uvoza, a institucionalne reforme i ekonomska politika nisu bile dovoljno efikasne u čitavom posmatranom periodu.

R. Srbija je, u prvih osam godina sprovođenja reformi, ostvarila relativno visoku prosečnu godišnju stopu realnog rasta bruto domaćeg proizvoda i kumulativni rast bruto domaćeg proizvoda, što je značajan rezultat ekonomske politike ostvaren u uslovima tranzicije i cikličnih kretanja svetske privrede. Privredni rast bio je pretežno vođen domaćom tražnjom i uvozom. Na rast su pozitivno delovale i realizovane investicije i strukturne reforme, pre svega, privatizacija društvenih preduzeća. Međutim, treba istaći da se relativno visoke stope privrednog rasta duguju i niskoj startnoj osnovi, koju je privreda R. Srbije imala u godinama pre početka sprovođenja reformi.

Tabela 1 Kretanje BDP Republike Srbije u periodu 2005-2015.

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

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, 2016.

R. Srbija je u period 2000-2008. ostvarila značajan kumulativni rast realnog bruto domaćeg proizvoda od 43,4%, uz relativnu stabilnost cena.

Privredni rast je pratila i spoljna makroekonomska neravnoteža na koju ukazuju visoki deficiti na spoljnotrgovinskom i tekućem računu platnog bilansa, nastali kao posledica naglog rasta uvoza zasnovanog na rastu domaće tražnje zbog značajnog povećanja zarada i javne potrošnje i snažne kreditne aktivnosti banaka. Povrh toga, privredni rast nije obezbedio neto rast zaposlenosti, već je registrovana visoka stopa nezaposlenosti. Ostvaren je brži realni rast prosečne neto zarade (13,9% prosečno godišnje) od realnog rasta bruto domaćeg proizvoda (5,4% prosečno godišnje) i rasta produktivnosti (6,1% prosečno godišnje).

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

Do delimičnog poboljšavanja makroekonomske situacije dolazi u 2013. kada je stopa privrednog rasta ponovo bila pozitivna (2,6%). To je nažalost ponovo bilo kratkog daha. Ukupne ekonomske aktivnosti u 2014. godini, merene bruto domaćim proizvodom i iskazane u stalnim cenama, imale su realni pad od 1,8% u odnosu na prethodnu godinu (Republički zavod za statistiku, 2015, 2).

Nakon recesije u 2014, blagi privredni oporavak je započeo u 2015, kada je stopa rasta bruto domaćeg proizvoda iznosila 0,8%. Međutim, privredni rast R. Srbije u 2015. i očekivani rast u 2016. (od 1,8%) sporiji su u odnosu na sve druge uporedive zemlje Centralne i Istočne Evrope. Nizak privredni rast zapravo je trajnija karakteristika privrednih kretanja u R. Srbiji, budući da je još od završetka prvog talasa krize (2010. godine), pa do 2015. prosečna stopa privrednog rasta iznosila svega 0,3%.

Da bi se uspostavio visok i održiv privredni rast, ključno je da se prvo uspostavi i održi trend snažnog povećanja investicija. Dva su razloga zbog kojih je povećanje investicija nužno. Prvi, jer je učešće investicija u BDP-u R. Srbije, u čitavom postkriznom period, bilo strukturno veoma nisko i nedovoljno za uspostavljanje visokih stopa rasta privrede. Drugi, što trenutno jedino investicije od svih komponenti BDP-a mogu relativno brzo i održivo da se povećavaju u narednih nekoliko godina i pokreću rast ukupnog BDP-a bez urušavanja spoljne ravnoteže zemlje ili opasnog povećanja javnog duga. Investicije su upravo komponenta BDP-a koja je svojim rastom od skoro 10% pokrenula oporavak privredne aktivnosti u 2015. godini, što je dobro. Ohrabruje i podatak da je rast investicija u 2015. godini široko rasprostranjen, obuhvata kako domaće tako i strane investicije. Međutim, period u kome se rast investicija dešava veoma je kratak (traje manje od godinu dana) i, samim tim, još uvek nije u potpunosti uverljiv, a trebalo bi imati u vidu i to da će i pored rasta investicija u 2015, njihovo učešće u BDP biti tek na nivou od oko 18% (Petrović, Brčerević, Minić, 2016, 57). Rast privrede će, još nekoliko godina, biti nizak jer je potrebno puno vremena da se otklone postojeći strukturni problemi u privredi Republike Srbije.

U R. Srbiji je prisutna dugoročna nezaposlenost strukturnog karaktera. Ekonomiju R. Srbije, na početku tranzicije, karakterisala je visoka tzv. prikrivena nezaposlenost i viškovi zaposlenih u društvenom i državnom sektoru, koji su u procesu restrukturiranja i privatizacije delom produktivno angažovani, a delom otpušteni, tako da je prosečan broj zaposlenih smanjen. Istovremeno, povećan je broj zaposlenih u privatnom sektoru, koji je povećao tražnju za radnom snagom na primarnom tržištu rada i stvarao nova radna mesta, što nije bilo dovoljno da bi rezultiralo u neto rastu zaposlenosti. Domaće tržište rada, u proteklom tranzicionom periodu, karakterisalo je smanjenje ukupnog broja zaposlenih i rast nezaposlenosti, kao i brži rast plata od penzija, rasta produktivnosti koji je smanjivao tražnju za radnom snagom i na taj način dodatno uticalo na povećanje nezaposlenosti.

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

Ukupna nezaposlenost u R. Srbiji (Tabela 2), povećana je sa 842.652 u 2002. na 947.292, lica u 2003. dok je u 2004. i 2005. zabeležen pad nezaposlenosti na 843.659, odnosno 888.364 lica. Smanjenje nezaposlenosti u 2004. i 2005. rezultat je, delom promene metodologije evidencije Nacionalne službe za zapošljavanje, odnosno, uvođenja kategorije aktivno nezaposlena lica, a delom i dinamiziranja privrednog razvoja.

Ambicioni plan države da se zaustavi rast nezaposlenosti i obori stopu nezaposlenosti na 10,8% nesumnjivo je propao. Koliko se situacija otela kontroli, može se videti iz Nacionalne strategije zapošljavanja, koju je Vlada R. Srbije usvojila 2010, a odnosi se na period do 2020. Nijedan predviđeni cilj iz ovog dokumenta se još nije ostvario.

U R. Srbiji je, na kraju 2013. mimo svih zvaničnih očekivanja, bez posla bio svaki treći radno sposoban stanovnik, a tokom te godine samo, Nacionalna služba za zapošljavanje na svoje spiskove dodala je još 14.309 imena. Sa listom od čak 774.890 nezaposlena lica i stopom nezaposlenosti od 22,1%, R. Srbija je bila među vodećim zemljama u regionu.

Kretanje nezaposlenosti po makroekonomskim regionima u R. Srbiji je veoma heterogeno. Najveći broj nezaposlenih lica beleži region Šumadije i Zapadne Srbije (193.869) i region Vojvodine (180.762), nešto manja nezaposlenost registrovana je u regionu Južne i Istočne Srbije, dok je najmanja nezaposlenost u Beogradskom regionu. Najveća stopa nezaposlenosti zabeležena je u Vojvodini i iznosila je 23,1%, dok je stopa zaposlenosti u Vojvodini manja od republičkog proseka (37,3%). Aktivno stanovništvo Vojvodine čine 796.336 lica, dok broj neaktivnog stanovništva

iznosi 845.222 lica. Od ukupnog broja aktivnog stanovništva, zaposleno je 612.516 osoba, a nezaposleno 183.820 osoba.

Tabela 2 Apsolutno i relativno kretanje nezaposlenosti u R. Srbiji¹

Godina	Broj nezaposlenih	Stopa nezaposlenosti
2005	888.364	20,8
2006	913.293	20,9
2007	850.003	18,1
2008	755.935	13,6
2009	746.605	16,1
2010	744.222	19,2
2011	752.838	23,0
2012	761.834	23,9
2013	774.890	22,1
2014	741.564	18,9
2015	737.838	17,9

Izvor: Republički zavod za statistiku.

Pored izražene dinamike, nezaposlenost u R. Srbiji, karakteriše i veoma nepovoljna struktura. U decembru 2013, broj registrovanih lica koja aktivno traže zaposlenje (objektivno nezaposleni) iznosio je 769.546 lica. U odnosu na decembar 2012. broj nezaposlenih je povećan za oko 1%. Upoređujući prosečan broj nezaposlenih u 2013. i 2012. možemo zaključiti, da je za godinu dana povećan broj nezaposlenih u R. Srbiji za 13.056 lica, dok je u odnosu na 2010. broj nezaposlenih veći za 30.668 lica, što izraženo u procentima iznosi oko 4%.

Pojačavanje investicione aktivnosti u 2014. i 2015. rezultiralo je smanjivanjem broja nezaposlenih lica i padom stope nezaposlenosti na 18,9%, odnosno 17,9%. Međutim, administrativni podaci ukazuju na stopu registrovane nezaposlenosti od skoro 30% (ukupna nezaposlenost/aktivno stanovništvo), ukazujući na to da je dobar deo zaposlenosti neformalan. Ako uporedimo stope nezaposlenosti prema međunarodnoj uporedivoj Anketi o radnoj snazi Republičkog zavoda za statistiku i prema evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje, vidi se da postoji razlika koja ukazuje na strukturnu nezaposlenost i njen dugoročni karakter.

Kada govorimo o strukturi nezaposlenih lica, možemo konstatovati da je ona u dužem nizu godina ostala ista, ali i da postoje male promene u

¹ Godine 2004. promenjena je metodologija izračunavanja stope nezaposlenosti (po važećoj metodologiji, to je odnos broja nezaposlenih lica i aktivnog stanovništva, a po staroj odnos lica koja traže zaposlenje i aktivnog stanovništva).

kategoriji lica sa srednjom stručnom spremom. Prema podacima iz aprila 2014. broj nezaposlenih iznad 50 godina iznosi 25%, što pokazuje da broj nezaposlenih između 30 i 50 godina, odnosno najproduktivnija kategorija i radno najposobnije stanovništvo iznosi oko 48% od ukupnog broja nezaposlenih lica.

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

Promene metodologije merenja nezaposlenosti tokom samo dve poslednje decenije, sve više su imale za cilj merenje uticaja nezaposlenosti na obrazovanje (osnovno i tokom života), odnosno, sagledavanje stepena zavisnosti ova dva preduslova na kvalitet života i rada pojedinca. Time su razvijene zemlje svoja strateška usmerenja, koja se temelje na koncepcijama „društva zasnovanog na znanju“ i „doživotnog učenja“, usaglasile sa metodološkim koncepcijama. Opšti je zaključak da su se analitička usmerenja više pomerila sa ekonomskog na socijalno-društveni aspekt nezaposlenosti. Prevazilaženje postojeće situacije, pre svega, nepovoljne kvalifikacione strukture nezaposlenih, zastarelih znanja i neadekvatnih sposobnosti podrazumeva reformu i inoviranje i sistema obrazovanja, posebno sistema srednjeg stručnog obrazovanja i obrazovanja odraslih.

Kao što se može primetiti u poslednje vreme, u Republici Srbiji se registruje neuobičajeno snažan rast zaposlenosti i smanjivanje nezaposlenosti i to uz stagnaciju privrede aktivnosti. Broj zaposlenih je od svog najnižeg nivoa iz 2012. do trećeg kvartala 2015. porastao za oko 20%, dok je stopa nezaposlenosti u istom periodu smanjena za 6%.

Detaljnija analiza nažalost pokazuje da je malo verovatno da su se tako povoljni trendovi zaista desili, odnosno, da je brz rast zaposlenosti i pad nezaposlenosti koji se registruju od kraja 2012. najverovatnije posledica nepouzdanosti podataka Republičkog zavoda za statistiku koji opisuju tržište rada, a ne stvarnih ekonomskih poboljšanja. Podatak koji dovodi u sumnju zvanične trendove sa tržišta rada je taj što nijedna zemlja Centralne i Istočne Evrope, u tom period, nije imala ni približno sličan rast zaposlenosti kao R. Srbija (iako je većina njih imala znatno veći rast BDP). Takođe, snažan rast broja zaposlenih morao bi da ostavi jasan trag u ekonomiji R. Srbije, a taj trag ne postoji: BDP je praktično stagnirao, privatna potrošnja je bila u padu, iako su prihodi od rada najveća pojedinačna stavka kojom se privatna

potrošnja finansira, a kretanje doprinosa i poreza na zarade je bilo potpuno nekonzistentno sa kretanjem formalne zaposlenosti prikazane u Anketi o radnoj snazi. Na nepouzdanost zvaničnih podataka o tržištu rada ukazuje i to što je, neposredno pre poslednjeg povećanja zaposlenosti, Republika Srbija u periodu 2008-2012. imala neuverljivu epizodu ogromnog smanjenja zaposlenosti za čak 600.000 ljudi. Analize posrednih indikatora kretanja zaposlenosti pokazuju da je njen stvarni porast u posmatranom period, najverovatnije, iznosio svega oko 1% (Petrović, Brčerević, Minić, 2016, 68).

Jedno od značajnih makroekonomskih ograničenja funkcionisanja ekonomije R. Srbije, u period tranzicije, svakako su bila i inflatorna kretanja. Istorija inflacije u R. Srbiji je duga. Preko pola veka inflacija je glavno obeležje ekonomskih prilika u R. Srbiji. Uzroci inflacije su, do početka devedesetih godina XX veka, izvirali iz defektnosti privrednog sistema bivše zajedničke države i monetizacije deficita, da bi početkom devedestih ušlo u hiperinflaciju zbog enormnog budžetskog deficita koji je gotovo u potpunosti bio monetizovan veoma izražene primarne emisije. U tom period, R. Srbija je imala drugu najveću hiperinflaciju u svetu ikada, kada je došlo do potpunog sloma finansijskog i bankarskog sistema.

I u tranzicionom periodu R. Srbija nije, u svim godinama posmatranog perioda, postigla održivu jednocifrenu stopu inflacije, kao ključni indikator makroekonomske stabilnosti (Tabela 3). Na nivo inflacije uticalo je više faktora. U celom periodu inflatorno je delovao rast domaće tražnje kroz rast plata i ukupnih javnih rashoda i rast kreditnih linija.

Tabela 3 Kretanje inflacije u Republici Srbiji u periodu 2005-2015.

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

Izvor: Narodna banka Srbije, 2015.

Na povećanje inflacije povremeno je uticalo povećanje cene sirove nafte na svetskom tržištu, rastuća svetska inflacija, ispravljanje dispariteta cena, uvođenje PDV 1. januara 2005. godine, nepovoljni meteorološki uslovi, u 2005, 2007. i 2012. za poljoprivrednu proizvodnju i rast cena poljoprivrednih proizvoda i cena hrane, nedovoljna konkurencija i uticaj monopola na cene, depresijacija dinara u odnosu na evro.

Postizanje održive stabilnosti cena je kompleksan zadatak svake privrede. Imajući u vidu da je R. Srbija, dugi niz godina vodila borbu sa visokom stopom inflacije, kao i činjenicu da je period iza nas karakterisao

izuzetno nizak stepen poverenja u nacionalnu valutu, visok stepen evrizacije, kao i snažan priliv kapitala, jasno je da je proces smanjenja inflacije i obezbedjenje stabilnosti cena, bio kompleksan zadatak za nosioce monetarne politike.

Zbog rasta inflacije i snažnog priliva kapitala, 2005. je napušten koncept kontinuirane depresijacije dinara. Sve veći priliv kapitala imao je za posledicu povećanje likvidnosti na tržištu, što je uzrokovalo brzi kreditni rast, praćen potencijalnim rizikom izlaganja finansijskog sistema globalnom tržištu. Umerenijem rastu inflacije značajno je doprinomio aranžman R. Srbije sa MMF, koji je sistematski insistirao na restriktivnosti monetarne i fiskalne politike.

Narodna Banka Srbije od sredine 2006. sprovodila je monetarnu politiku kroz režim tzv. ciljane inflacije, preko kamatne stope na repo operacije kao osnovni instrument. Centralna banka je radi održanja finansijske stabilnosti tržišta koristila i stopu obavezne rezerve i intervencije na deviznom tržištu, čime je uticala na formiranje deviznog kursa. U novom režimu monetarne politike jak uticaj na inflaciju imao je kanal deviznog kursa. Fiskalna ekspanzija je otežavala držanje inflacije pod kontrolom i poskupljivala monetarnu politiku zbog plaćanja visokih kamata na repo operacije Narodne banke Srbije. Time je uzrokovala visoku aprecijaciju kursa, sve u cilju obaranja inflacije. Međutim, to je uticalo na smanjivanje konkurentnosti privrede, destimulisanje izvoza i na rast deficita na tekućem računu..

Zahvaljujući merama monetarne politike, a posebno onim zasnovanim na novom okviru monetarne politike Narodne banke Srbije, inflacija je sa nivoa od 17,7% (bazna 14,5%) u 2005. smanjena na 6,6% u 2006.

Iako je bazna inflacija u 2007. bila niža nego u 2006, ukupan rast cena na malo je bio viši, što je uslovalo da inflacija, na kraju godine, ponovo bude dvocifrena (11,0%). Na takva kretanja uticalo je više faktora a, pre svega, povećanje cena sirove nafte i poljoprivrednih proizvoda.

U 2008. Narodna banka Srbije suočavala se sa dva velika osnovna izazova: u prvom delu godine s višemesečnom neizvesnošću u vezi s formiranjem Vlade Republike Srbije i uticajem političke neizvesnosti na makroekonomski ambijent, a u drugom s prenošenjem negativnih efekata svetske finansijske krize na R. Srbiju. To se najpre manifestovalo u padu vrednosti domaće valute, zatim rastu premije rizika, padu domaće ekonomske aktivnosti i, najzad, u rastu inflatornih očekivanja. Restriktivnom monetarnom politikom koju je, tokom 2008. vodila Narodna banka Srbije, ublažila je prenošenje inflatornih pritisaka, ali su efekti

poljoprivrednog i naftnog cenovnog šoka bili dovoljni da bazna inflacija, u toj godini, odstupa od cilja.

Bazna inflacija je u 2008. premašila gornju granicu ciljanog raspona (3 - 6%) i na kraju godine je iznosila 8,6%. Prebacivanje cilja posledica je uticaja većeg broja faktora a, pre svega, rekordnog rasta cena nafte u prvoj polovini godine, rasta cena hrane, i time izazvanog rasta inflatornih očekivanja, kao i ekspanzivnog karaktera fiskalne politike. Fiskalna ekspanzija je otežavala držanje inflacije pod kontrolom i poskupljivala je monetarnu politiku zbog plaćanja visokih kamata na repo operacije i time uzrokovala visoku apresijaciju kursa, sve u cilju obaranja inflacije. Međutim, to je uticalo na smanjivanje konkurentnosti privrede, destimulisanje izvoza i rast deficita na tekućem računu a, pri tom, nije došlo do obaranja stope inflacije.

Narodna banka Srbije je od 1. januara 2009. zvanično prešla na režim ciljanja inflacije. Osnovni principi ovog režima monetarne politike definisani su Memorandumom o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji. Od 2009. novinu je predstavljala i činjenica da Narodna banka preuzima odgovornost za ukupnu, a ne, kao do tada, samo za baznu inflaciju, uz uslov da bude uključena u proces planiranja regulisanih cena. Ovakva mera uslovlila je da inflacija, na godišnjem nivou, bude daleko manja od planirane (6,6%).

Planirana inflacija u R. Srbiji, u 2010, trebalo je da iznosi 6%, sa mogućim odstupanjima plus ili minus dva procentna poena. Međutim, prema standardnoj metodologiji Republičkog zavoda za statistiku, kojim se meri kretanje cena na malo, inflacija je, u toj godini, iznosila 10,3%.

Inflacija u Republici Srbiji u 2011, merena indeksom potrošačkih cena, bila je 7,0% što je bio značajan pad u odnosu na 2010. To je bio dobar pokazatelj da R. Srbija ponovo ulazi u makroekonomsku stabilnost ali, nazalost, to se nije obistinilo. Najveći rast cena zabeležen je u grupama odeća i obuća i restorani i hoteli za po 0,8% i nameštaj, pokućstvo i tekuće održavanje za 0,4%, dok je pad cena zabeležen u grupama hrana i bezalkoholna pića za 2 % i zdravstvo za 0,2%.

Republika Srbija je, sa inflacijom od 12,7% u 2012. bila zemlja sa drugom najvećom inflacijom u Evropi (odmah iza Belorusije, u kojoj je inflacija u 2012. bila 77%). Izuzev R. Srbije i Belorusije, nijedna zemlja u Evropi nije imala inflaciju preko 10% u 2012.

Dejstvom veoma restriktivnih mera ekonomske politike, inflacija je u R. Srbiji, u 2013. zabeležila rekordno nisku vrednost od 2,2%, pri tome se

zaustavivši ispod donje granice ciljanog režima. Tome je doprinela stabilnost cena hrane, relativna stabilnost deviznog tržišta, niska agregatna tražnja i stabilizacija inflatornih očekivanja. Inflatorni pritisci su, tokom 2013. bili veoma niski zahvaljujući efikasnim merama monetarne politike, povoljnoj poljoprivrednoj sezoni i relativno stabilnom deviznom kursu.

Rast potrošačkih cena u 2014. u R. Srbiji, iznosio je 1,7%, što je bio najniži nivo inflacije u prethodne četiri decenije. Ostvareni rast potrošačkih cena značajno je bio ispod projektovane inflacije utvrđene Fiskalnom strategijom za 2014. sa projekcijama za 2015. i 2016. (5,5%).

Na ostvarenu inflaciju, uglavnom su delovale cene hrane i bezalkoholnih pića, s obzirom na to da su cene neprerađene hrane, uglavnom usled klimatskih uslova, povećane za 5,4%, što se odrazilo i na opšti rast cena hrane od 2,5%. Pozitivni procesi na području deviznog kursa i kontinuirani rast deviznih rezervi, uz značajnu deregulaciju i liberalizaciju cena i spoljnotrgovinskog poslovanja, u velikoj meri su usloveli ovako nisku inflaciju.

U skladu sa očekivanjima, inflacija je i u 2015. nastavila da se kreće ispod donje granice dozvoljenog odstupanja od cilja. Iako je doprinos cena hrane inflaciji ostao pozitivan, on je u 2015. bio manji zbog pada cena neprerađene hrane, a na snižavanje inflacije delovale su i cene naftnih derivata, usled pada cene nafte na svetskom tržištu. S druge strane, poskupljenje električne energije uticalo je na to da doprinos regulisanih cena, od avgusta 2015. opet postane pozitivan. Pored većine domaćih faktora, niskim inflatornim pritiscima u 2015. nastavile su da doprinose i niske cene primarnih proizvoda na svetskom tržištu i niska inflacija u međunarodnom okruženju. Duži period niske inflacije i očekivani niski inflatorni pritisci uticali su na dalji pad inflacionih očekivanja, tako da je u Republici Srbiji zabeležen nizak nivo inflacije od 1,5% u 2015.

U skladu sa Sporazumom Narodne banke i Vlade Republike Srbije o ciljanju inflacije i Memorandumom Narodne banke o monetarnoj strategiji, kojima se Narodna banka Srbije obavezala da, u saradnji s Vladom, utvrđuje ciljane stope inflacije, Izvršni odbor Narodne banke Srbije odredio je ciljanu stopu ukupne inflacije (s dozvoljenim odstupanjem), merene godišnjom procentualnom promenom indeksa potrošačkih cena, za period od decembra 2015. do decembra 2016. u visini od 4% s dozvoljenim odstupanjem $\pm 1,5\%$. Ciljevi za inflaciju utvrđeni su u vidu jedinstvene vrednosti s dozvoljenim odstupanjem. Putanja ciljane inflacije odražava nameru da se postigne stabilnost cena bez izazivanja makroekonomskih

poremećaja. Ciljana inflacija u 2016. će i dalje biti iznad nivoa kvantitativne definicije cenovne stabilnosti i nivoa ciljane inflacije u razvijenim zemljama (2,0% ili 2,5%). Postavljeni cilj za inflaciju proizlazi iz ocene da do kraja 2016. neće biti završene strukturne reforme i liberalizacija cena, odnosno, nominalna, realna i strukturna konvergencija prema Evropskoj uniji.

Potrebno je imati u vidu da je ciljana inflacija srednjoročni cilj, tj. da ostvarena inflacija može kratkoročno odstupati od ciljane usled egzogenih šokova. Narodna banka Srbije će dozvoliti privremeno odstupanje inflacije od utvrđenog cilja ako vraćanje inflacije na cilj u kratkom periodu bude zahtevalo takve promene u monetarnoj politici koje bi izazvale dodatne makroekonomske poremećaje. To se odnosi na slučajeve naglih promena cena primarnih proizvoda ili na odstupanja u planiranom rastu cena proizvoda koje su pod direktnim ili indirektnim uticajem odluka nosilaca ekonomske politike.

Kreditno-monetarna ekspanzija, uz strane direktne investicije, pokrivala je jaz između investicija i štednje, ali je sa svoje strane podsticala potrošnju i inflaciju, čime se ovaj jaz dodatno produbljivao. Takođe, fiskalni rezultat nije u dovoljnoj meri smanjivao spoljnotrgovinsku neravnotežu, već je povremeno i povećavao. Apresijacija dinara značajno je doprinela obaranju inflacije, ali je uticala na ubrzanje rasta uvoza i usporavanje rasta izvoza, a time i na rast spoljnotrgovinskog deficita.

Ključna makroekonomska neravnoteža, a sa njom i prateći rizik, uslovljena je rastućim udelima javne potrošnje i fiskalnog deficita u bruto domaćem proizvodu, na nivou konsolidovanog bilansa sektora države, kao i na nivou uže definisanih bilansa javne potrošnje (Tabela 4). Debalansi su nastali i produbljuju se i pored toga što je R. Srbija, u proteklim godinama tranzicije, značajno unapredila fiskalni sistem i stvorila pravni i institucionalni osnov za vođenje čvrste fiskalne politike.

Na osnovu podataka iz Tabele 4 može se uočiti da je, u Republici Srbiji, u periodu 2005-2015. ostvaren budžetski deficit, sa izuzetkom u 2005. i 2007. kada je ostvaren budžetski suficit. Najveći budžetski deficit zabeležen je u 2014.

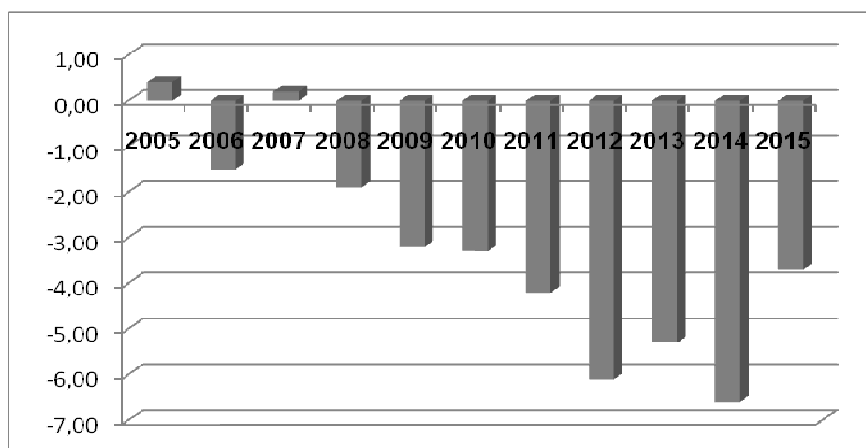
Istovremeno, podaci iz Tabele 4 upućuju na zaključak da je budžetski deficit, od kada je nastupila globalna finasijska kriza, bio u stalnom porastu, sa izuzetkom 2013. kada je blago opao, da bi u 2014. dostigao najveće učešće od 6,6% BDP.

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

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

Izvor: Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, 2016.

Prema preliminarnim podacima, u 2015, deficit budžeta Republike Srbije ostvaren je u visini od 114,4 mlrd. dinara, ali je ukupni deficit iznosio 129,8 mlrd. dinara, s obzirom da su uključeni i rashodi iz projektnih zajmova koji nisu deo budžeta, ali pripadaju nivou Republike.

**Slika 1** Budžetski deficit/suficit Republike Srbije (% BDP)

Izvor: Autor, na osnovu podataka iz Tabele 4

Aranžmanom sa MMF bio je predviđen deficit u iznosu od 232,1 mlrd. dinara ili 5,8% BDP, s tim da je Trećom revizijom aranžmana on smanjen na

162,1 mlrd dinara, ili 4,1% BDP, ali je na kraju pomenute godine fiskalni deficit iznosio 3,7% BDP.

Faktori koji su doprineli značajano manjem deficitu od ciljanog, odnose se na bolji makroekonomski okvir, smanjivanje sive ekonomije i poreske evazije, visoku uplatu jednokratnih neporeskih prihoda i nešto slabije izvršenje rashoda. Bolji rezultat od planiranog sa prihodne strane u najvećoj meri je posledica jednokratnih neporeskih prihoda, kao što su uplate dividendi i dobiti javnih preduzeća. Osim toga, bolja od očekivane bila je i naplata poreskih prihoda, pre svega PDV, akciza na duvanske proizvode i derivate nafte, kao i doprinosa za socijalno osiguranje.

Sa rashodne strane najveći efekat na manji deficit je imalo slabije izvršenje kapitalnih izdataka i kamata, kao i dinamika isplate otpremnina za radnike preduzeća u restrukturiranju. Osim toga, iza ovog, u najvećoj meri stoji umanjene plata u javnom sektoru i penzija koje je donelo uštede od oko 1,4% BDP. U manjem iznosu, prihodi budžeta su povećani i zahvaljujući uvođenju akcize na struju, od avgusta 2015. Iako je „pravi“ deficit nešto veći od zvaničnog, ovolike uštede predstavljaju dobar rezultat u prvoj godini započetog fiskalnog prilagođavanja.

Započeti oporavak privredne aktivnosti u 2015. godini, u kojoj su sprovedene neke od ključnih mera fiskalne konsolidacije (umanjene penzija i plata u javnom sektoru), dosta ubedljivo ukazuje da fiskalna konsolidacija nije imala većih negativnih uticaja na privrednu aktivnost. Polemike o negativnom uticaju fiskalne konsolidacije na privrednu aktivnost bile su veoma izražene u naučnoj i stručnoj javnosti, naročito oko toga da li je umanjene penzija i plata u javnom sektoru svrsishodno. Brojni protivnici ovakve politike tvrdili su tada da će to uticati na dodatno produbljivanje recesije (u kojoj se privreda R. Srbije već nalazila), a da će izostati i očekivano umanjene deficita, jer će se sa produbljivanjem pada privrede umanjiti i poreski prihodi. Ništa od toga, međutim, nije se desilo. Fiskalni deficit je smanjen za oko 2,9% BDP, a privredna aktivnost je, umesto očekivanog produženja recesije, otpočela oporavak.

Najverovatniji ekonomski razlozi zbog kojih je fiskalna konsolidacija imala relativno mali negativni uticaj na privredu R. Srbije determinisani su niskim fiskalnim multiplikatorom i činjenicom da je R. Srbija mala i otvorena ekonomija koja ne spada u razvijene zemlje, da ima fleksibilan kurs valute i režim ciljanja inflacije, kao i visok javni dug, veći od postavljene teorijske granice (15).

Prema evidenciji Ministarstva finansija Vlade Republike Srbije, odnosno Uprave za javni dug, javni dug R. Srbije čine sve direktne obaveze po osnovu zaduživanja, kao i garancije izdate za zaduživanje javnih preduzeća i lokalnih vlasti. Javni dug R. Srbije se deli na direktne i indirektno obaveze, odnosno, na obaveze u ime i za račun R. Srbije i obaveze koje proizilaze iz garancija, koje su emitovane od strane države, a u korist drugih pravnih lica. Dalje se direktne i indirektno obaveze dele na unutrašnji dug i spoljni dug, u zavisnosti od toga da li su obaveze nastale zaduživanjem na domaćem ili inostranom tržištu. Kretanje javnog duga R. Srbije prikazano je u Tabeli 5.

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

Prvo, nakon 2000, postignuti su dogovori sa međunarodnim finansijskim institucijama, kao i klubovima poverilaca o otpisu značajnog dela duga prethodne Jugoslavije (SFRJ i SRJ). Tako je u decembru 2001. godine potpisan Sporazum sa Pariskim klubom poverilaca o otpisu 66% duga prema tom klubu (51% nakon potpisivanja aranžmana za produženo finansiranje sa MMF, što je učinjeno 2002, a 15% nakon davanja pozitivne ocene o realizaciji trogodišnjeg aranžmana sa MMF, što je ostvareno početkom 2006). Sporazum sa Londonskim klubom poverilaca o otpisu 62% duga, i otplati ostatka duga u periodu od 20 godina, uz *grace period* od pet godina, potpisan je u julu 2004.

Drugo, R. Srbija je u navedenom periodu redovno servisirala dospele obaveze po osnovu javnog duga. Tako, u periodu 2001-2005. isplaćano je oko 1.400 miliona evra obaveze po osnovu devizne štednje građana. Dodatno, tokom 2006. i 2007. Republika Srbija je prevremeno otplatila deo duga Svetskoj banci (u iznosu od 400 miliona evra).

Treće, smanjenju apsolutnog nivoa javnog duga u evrima doprinela je i činjenica da je fiskalni deficit tokom prethodnih godina gotovo u celini finansiran prihodima od privatizacije. Tako, na primer, u periodu 2006-2008, prihodi od privatizacije su bili dovoljni za finansiranje fiskalnog deficita od oko 2% bruto domaćeg proizvoda.

Krajem 2006, javni dug R. Srbije iznosio je 9.352 miliona evra, od čega je 5.515 miliona evra činio spoljni dug (od čega indirektno garantovane obaveze 770 miliona evra), dok je unutrašnji dug iznosio 3.837 miliona evra. Javni dug je tokom 2006. smanjen za 930, 6 miliona evra u odnosu na kraj 2005. Ukupni javni dug je na kraju 2007. iznosio 8.875 miliona evra, što predstavlja dalje smanjenje za 400 miliona evra u odnosu na 2006. Ukupni javni dug na kraju 2008. nije se značajno promenio u odnosu na kraj 2007.

Javni dug R. Srbije na dan 31. decembar 2009. iznosio je 9.851 miliona evra, što je, u odnosu na kraj 2008, kada je iznosio 8.781 miliona evra, bilo povećanje za 1.070 miliona evra. Porast budžetskog deficita, nizak realni rast bruto domaćeg proizvoda i depresijacija dinara u odnosu na inostrane valute u kojima je denominovan javni dug, doveli su do povećanja nivoa javnog duga, što je bilo blizu granice predviđene Zakonom o budžetskom sistemu R. Srbije.

Na kraju 2010, ukupan javni dug R. Srbije iznosio je 12.156 miliona evra, što je porast u odnosu na kraj 2009. Javni dug je u 2010. činio 42,5% BDP-a.

Na kraju 2011, javni dug R. Srbije iznosio je 14.788 miliona evra i, u odnosu na kraj 2010. povećan je za 2.760 miliona evra. Povećane su, pre svega, direktne obaveze države, za 2.231 miliona evra, dok je povećanje indirektnih obaveza države iznosilo 398.1 miliona evra. Država se zaduživala kako na inostranom, tako i na domaćem tržištu. Direktne obaveze države po osnovu spoljnog duga povećane su u 2011. za 1.399 miliona evra, a po osnovu unutrašnjeg duga za 675,8 miliona evra. Povećanje unutrašnjeg duga je u najvećoj meri rezultat prodaje državnih hartija od vrednosti, što je uticalo na rast učešća dinarskog dela javnog duga u ukupnom dugu za 2,4%, sa 12,0% na 14,4%.

Javni dug R. Srbije, na kraju 2012, iznosio je 17.717 miliona evra, što znači da je od početka te godine povećan za oko 2.887 miliona evra. Ukupne direktne obaveze na kraju 2012. iznosile su 15.071 miliona evra, pri čemu je unutrašnji dug bio 6.453 miliona evra, a spoljni dug 8.618 miliona evra. Prema ovim podacima, nivo javnog duga R. Srbije dostigao je čitavih 56,2% bruto domaćeg proizvoda, što je bilo blizu dozvoljenih međunarodnih kriterijuma.

Nastavak negativnih tendencija na ovom području desio se i u naredne tri godine. Naime ukupan javni dug R. Srbije u 2013. iznosio je 20.141 milion evra, što je činilo 59,6% bruto domaćeg proizvoda.

U 2014. javni dug R. Srbije dostiže, do tada rekordnih 70,4% bruto domaćeg proizvoda, odnosno, 24.694 miliona evra. To je bio nagoveštaj tzv. "dužničke krize" koja je ozbiljno ugrožavala ekonomiju R. Srbije.

Ukupan javni dug Republike Srbije povećan je u 2015. za skoro 2 milijarde evra i na kraju godine iznosio je preko 24.694 miliona evra, odnosno 75,5% BDP. Oštar rast javnog duga i u 2015. potvrđuje ocenu da je fiskalni deficit R. Srbije od 3,7% BDP i dalje visok, jer je upravo zabeleženi manjak u budžetu osnovni razlog ukupnog porasta zaduženosti zemlje. Preostalo povećanje javnog duga praktično je u celosti rezultat kretanja deviznih kurseva, pre svega, snažnog jačanja američkog dolara.

Iako se nepovoljan uticaj kursnih razlika na nivo zaduženosti u javnosti često ocenjuje kao privremen, važno je istaći da je loša valutna struktura javnog duga R. Srbije (u kome gotovo 80% čine obaveze u inostranim valutama) trajni problem domaćih javnih finansija. Dok god je udeo dinarskih obaveza u ukupnom javnom dugu relativno nizak (a to se izvesno neće znatnije promeniti u srednjem roku), slabljenje domaće valute u odnosu na evro i dolar predstavljaće jedan od većih fiskalnih rizika. Drugi razlog zašto su kursne razlike u 2015, po svemu sudeći, trajnije povećale nivo javnog duga (što će se odraziti i na rast troškova za kamate) jeste činjenica da ne postoje nagoveštaji (ni realne osnove) da se u bliskoj budućnosti odnos deviznih kurseva, na globalnom nivou, vrati na stanje iz prethodnih godina.

U grupi ostalih činilaca koji utiču na nivo javnog duga R. Srbije, veliki značaj ima realna kamatna stopa, odnosno, ogromni budžetski troškovi za kamate na javni dug (u 2015. dostigli su oko 3,4% BDP). To je i osnovni razlog zašto je fiskalno prilagođavanje lakše sprovesti na nižem nivou zaduženosti, jer što je dug veći, potrebne su oštrije mere štednje da bi se njegov rast zaustavio.

Situacija u kojoj se nalaze javne finansije i ekonomija R. Srbije zahteva preciziranje određenih principa i postulata na ovom području. Ključna ekonomska dilemma postavlja se i danas: rast ili stabilnost? Polazište ovih predloga je stabilan ali dostižan rast. Ispostavlja se da je on, za sada, i rešenje i nada, prepuna novih potencijalnih iskušenja (Đukić 2015, 30).

Perspektive reformskog procesa u Republici Srbiji

U pogledu ekonomskih kriterijuma, R. Srbija je učinila delimičan napredak u uspostavljanju funkcionalne tržišne privrede. Međim, dinamika ekonomskog razvoja, uz istovremeno održavanje unutrašnje i

spoljne makroekonomske ravnoteže, zavisice od brzine i uspešnosti razvojnih politika usmerenih na savladavanje razvojnih ograničenja, kao što su: nedovoljan obim investicija, njihova niska efikasnost, tehnološka zastarelost, niska konkurentnost, nerazvijenost infrastrukture, neadekvatnost izvozne ponude, institucionalna neizgrađenost, nedovršenost privatizacije i restrukturiranja privrede. R. Srbiji predstoji dug i nimalo lak put do kompletiranja preostalih institucionalnih reformi, pre svega, u oblasti zakonodavstva i ozbiljnih strukturnih promena kako bi se smanjili rizici da neka od ovih ograničenja direktno dovedu u pitanje održivost ekonomskog rasta i ukupnog razvoja.

Imajući u vidu sva razvojna ograničenja ekonomije R. Srbije, makroekonomska politika u narednom periodu treba da bude usmerena na stvaranje povoljnog ambijenta za investicionu aktivnost, što će doprineti ostvarenju dugoročno održivih visokih stopa privrednog rasta. Na tim osnovama treba očekivati smanjenje nezaposlenosti, kao i rast životnog standarda stanovništva.

Jedan od prioriteta reformi, u narednom periodu, svakako treba da bude nastavak započetih strukturnih reformi koje su tipične za drugu fazu tranzicije. To se, pre svega, odnosi na završetak procesa privatizacije društvenih i državnih preduzeća i izgradnju institucija. Praksa je pokazala da je izgradnja efikasnih institucija jedan od preduslova uspešne tranzicije. Međutim, nije nimalo jednostavno uspostaviti pravila koja izjednačavaju uslove i stvaraju predvidljiv institucionalni okvir za razvoj tržišta (Arandelović, Veselinović, 2015, 72).

Strukturu privrede u narednom periodu treba menjati u pravcu povećanja bruto dodate vrednosti u proizvodnim delatnostima koje će dati najznačajniji doprinos privrednom rastu i zapošljavanju.

Republika Srbija, svojom razvojnom strategijom, treba da definiše dugoročni razvojni profil i utvrdi osnovni makroekonomski okvir za realizaciju te strategije. Pri tome, svakako treba uvažiti svetske privredne trendove na početku XXI veka koje obeležavaju procesi globalizacije, političke i ekonomske integracije, jačanja preduzetništva i konkurentnosti nacionalnih privreda, razvoja demokratskog društva. Polazeći od takvog globalnog okruženja, R. Srbija treba da izgradi otvorenu, fleksibilnu i dinamičnu nacionalnu ekonomiju, sa pravnom državom i razvijenom mrežom socijalne sigurnosti.

Ključne poluge za ostvarivanje strateških razvojnih ciljeva je adekvatna ekonomska politika, pre svih: fiskalna, monetarna, spoljnotrgovinska, politika zapošljavanja i politika borbe protiv siromaštva.

Ključno razvojno opredeljenje treba da bude uključivanje u procese globalizacije i integracije i realizacija sveobuhvatnih reformi u ekonomiji i društvu, kako bi R. Srbija zauzela ravnopravno mesto u zajednici evropskih država. Jedan od fundamentalnih ciljeva je i uspostavljanje ekonomskog poretka zasnovanog na institucionalnim rešenjima koja su usklađena sa savremenim evropskim pravnim i civilizacijskim standardima. U tom smislu, potrebno je doneti sve ključne sistemske zakone, koji su u potpunosti usaglašeni sa važećim zakonodavstvom Evropske unije.

Efektuiranje svih razvojnih potencijala u zemlji podrazumeva da se razvojna strategija usmeri na uključivanje u globalne tokove i korišćenje pozitivnih efekata globalizacije, kao i integracionih procesa prema Evropskoj uniji. U tom pogledu, razvojna orijentacija R. Srbije treba da uvažava dominantne razvojne trendove koji karakterišu svetsku privredu, kao što su: globalizacija ekonomskih aktivnosti, liberalizacija privredne aktivnosti, integracioni procesi u kojima se povezuju ekonomije i poslovni sistemi pojedinih zemalja, i dominacija usluga i informatičkih tehnologija u stvaranju nove vrednosti i zapošljavanju (Bošnjak, 2002, 426).

Iz prethodnih stavova proizilazi da razvojna strategija R. Srbije treba da se zasniva, na nacionalnim interesima i domaćim potencijalima razvoja, ali i na razvoju veza i saradnje sa svim zemljama, integracionim grupacijama i međunarodnim organizacijama. Pri tome, R. Srbija, u skladu sa svojim razvojnim interesima, treba da utvrdi odgovarajuću razvojnu strategiju, tako da izbegne opasnosti od marginalizacije u uslovima globalizacije, integracije i liberalizacije u međunarodnim ekonomskim odnosima i da minimizira neželjene efekte koje nose ovi procesi za privredno i tehnološki slabije razvijene zemlje. Istovremeno, treba da obezbedi otvaranje nacionalne ekonomije ka svetu i tehnološkim dostignućima kao osnovnom načinu dostizanja grupacije srednje razvijenih zemalja. Takva razvojna orijentacija podrazumeva, pored otvorenosti zemlje za povezivanje sa svetom, i ubrzano sprovođenje tranzicije i strukturnog prilagođavanja, čime se stvaraju uslovi za povećanje obima i unapređenje strukture proizvodnje i izvoza, a nacionalna ekonomija osposobljava za konkurenciju na globalnom tržištu.

Generator rasta bruto domaćeg proizvoda treba tražiti u povećanju izvoza i formiranju adekvatne strukture izvoza što podrazumeva podizanje konkurentnosti domaće privrede, specijalizaciju izvoza i aktivnu podršku

države izvozno orijentisanoj proizvodnji. Povećanje izvoza istovremeno traži značajne strukturne promene u izvozu koji se sada previše bazira na primarnim proizvodima i proizvodima nižih faza prerade. Povećanje izvoznih prihoda je, sa svoje strane, prvi uslov servisiranja spoljnog duga i obezbeđivanja sredstava za finansiranje uvoza opreme i tehnologije, a to znači i ubrzan ekonomski rast i razvoj u narednim godinama.

Stalno i brzo povećavanje izvoza jedan je od ključnih zadataka pred kojim se nalazi ekonomija R. Srbije, a koji će svakako dovesti i do povećavanja njene konkurentnosti. Visoke stope rasta izvoza je moguće postići samo uz značajne promene strukture izvoza u smislu povećanja učešća proizvoda sa većom dodatnom vrednošću i sa značajnim povećanjem izvoza usluga. Koliko će R. Srbija biti uspešna u svojim budućim izvoznim naporima i u realizaciji scenarija zadatih stopa rasta izvoza, zavisi od sveukupne uspešnosti nacionalne ekonomije i društva u celini da realizuje predviđene reforme ka okončanju procesa tranzicije. Rast izvoza će biti neka vrsta rezultante svih tih mera i aktivnosti no, da bi se to i ostvarilo postoje neke mere i aktivnosti koje su od specifičnog značaja za povećanje izvoza. Navešćemo samo najvažnije:

Restrukturiranje realnog sektora. Posmatrano na kratak rok, R. Srbija može da intenzivira izvoz proizvoda u kojima ima komparativnu prednost, a to su, pre svega, proizvodi nižih faza prerade. Dakle, na kratak rok povećanje izvoza ovih proizvoda može da predstavlja osnovu za rast ukupnog izvoza Srbije, kao i za povećanje izvoza u Evropsku uniju. Na srednji rok međutim, bilo kakvo uspešno povećanje izvoza traži velike investicije i prestrukturiranje nacionalne ekonomije. Zbog toga nastavak privatizacije i pojačan priliv stranog kapitala (uz transfer savremene tehnologije) imaju ključnu ulogu za povećanje izvoza. Restrukturiranje realnog sektora omogućiće uvođenje novih proizvodnih programa, koji će rezultirati proizvodima više faze prerade.

Uloga države na unapređenju izvoznih potencijala privrede uglavnom se realizuje kroz institucionalnu podršku. Naime, potrebno je stimulisati investiranje u nove izvozne oblasti privrede, posebno prepoznavanje rentabilnih izvoznih programa u ranim fazama izvoza. Nosioци ekonomske politike moraju odigrati značajniju ulogu u prepoznavanju novih tržišta osnivanjem specijalizovanih institucija za istraživanje stranih tržišta i objavljivanjem informacija o potencijalnim stranim tržištima.

Uloga države može biti značajna i na jačanju reputacije domaćeg izvoza kroz kreiranje i promociju izvoznog nacionalnog brenda i uspostavljanje

procedura za licenciranje, koje bi garantovale visok kvalitet proizvoda. Ove izvozne procedure su mnogo efikasnije u slučajevima kada ne favorizuju samo jednu, nego veći broj potencijalnih izvoznih industrija kvalifikovanih za ovakav vid podrške. Na svetskom tržištu danas su posebno značajni necenovni faktori konkurentnosti, među kojima počasno mesto pripada kvalitetu proizvoda ili usluga.

Razvoj malih i srednjih preduzeća i klastera za izvoz. Stvaranje povoljnog regulatornog, administrativnog i institucionalnih okvira za razvoj malih i srednjih preduzeća, za njihovo međusobno povezivanje (u obliku klastera) i za povezivanje sa većim inostranim i domaćim preduzećima, kao podizvođači određenih poslova u lancu proizvodnih aktivnosti ili isporučioći komponenti, predstavlja još jedan vid mera i aktivnosti države na području podsticanja izvoza.

Završetak procesa tranzicije. Uspešno okončanje procesa tranzicije i prestrukturiranje s ekonomije R. Srbije, izmeniće strukturu izvoznih aktivnosti, tako da se realno može očekivati da će u perspektivi, 50-60% našeg izvoza činiti neki sasvim novi proizvodi čija će se proizvodnja bazirati na inostranim tehnologijama, koje sa sobom donose transnacionalne kompanije. Iskustva istočnoevropskih zemalja, koje su prošle kroz proces tranzicije, mogu biti od velike koristi u ovoj oblasti.

Nosioci ekonomske politike imaju veliku odgovornost da ne dozvole preuranjeno popuštanje restriktivnosti i odustanu od teških i nepopularnih mera a, za povećanje privrednog rasta i zaposlenosti, moraće da ulože veće napore na unapređenju investicionog ambijenta. Zbog toga je ključno da Vlada svojim politikama podstiče trend rasta investicija nastavkom fiskalne konsolidacije, unapređenjem investicionog ambijenta (efikasnost sudstva, ubrzanje izdavanja dozvola, uklanjanje administrativnih barijera za investiranje, zaštita konkurencije, sprečavanje korupcije, završetak privatizacije preostalih zaštićenih državnih preduzeća i drugo), ali i da poveća efikasnost u izvršavanju javnih investicija koje u kratkom roku neposredno utiču na ubrzanje privrednog rasta, a podstiču i veće investiranje privatnog sektora u srednjem roku.

Jedini ispravan put, odnosno obrazac za trajno uspostavljanje visokih i održivih stopa rasta privrede R. Srbije je: povećanje investicija, pa neto izvoza, zatim zaposlenosti i privatne potrošnje, da bi tek na kraju državna potrošnja mogla da ima osetniji rast. Preliminarne analize pokazuju da bi ovakav model rasta privrede mogao da omogući nešto veće stope godišnjeg rasta BDP (preko 4%). Alternative ovom scenariju, odnosno eventualno

preskakanje koraka i prevremeno povećanje državne i privatne potrošnje, bile bi veoma opasne i mogle bi da nanesu samo veću štetu privrednom rastu od koristi.

Stvarni prostor za trajnije ubrzanje privredne aktivnosti, što bi praktično značilo i izlazak iz stagnacije, nalazi se u rastu neto izvoza i investicija, gde su investicije naročito bitne. To je zato što je rast izvoza samo na osnovu postojećih, neiskorišćenih kapaciteta, moguć samo u ograničenom vremenskom periodu, a za trajno oslanjanje privrede na rast neto izvoza, potrebno je prethodno investiranje u nove proizvodne kapacitete (usmerene u proizvodnju razmenjivih dobara). Investicije dakle imaju dvostruki uticaj na povećanje BDP: u kratkom roku povećavaju tražnju i neposredno utiču na rast BDP a, u srednjem roku, sa strane ponude povećavaju kapacitete za rast proizvodnje i neto izvoza, što će uticati na održivost platnog bilansa, smanjenje duga i rast konkurentnosti privrede.

Zaključak

Generalno, i pored svih pozitivnih efekata kojima je doprineo reformski proces, R. Srbija je dosta kasno započela proces restrukturiranja privrede. Naime, dok su razvijene i tranzicione zemlje Evrope, u poslednjoj deceniji XX veka, prolazile kroz krupne društvene i ekonomske promene i pod uticajem procesa globalizacije razvijale informacione tehnologije i komunikacione sisteme, R. Srbija je morala da se suočava sa raspadom države, ekonomskom izolacijom, humanitarnim problemima, ruiniranom i devastiranom privredom.

U načelu, najveće prepreke za ostvarenje dinamičnog i dugoročno održivog rasta R. Srbije leže u posledicama činjenice da smo mi zemlja nedovršene tranzicije. Ovo se, pre svega, ogleda u niskom učešću privatnog sektora u stvaranju bruto domaćeg proizvoda. Pitanje dovršetka tranzicije veoma je kompleksno, a problem nije samo ekonomski, već i društveni.

Imajući u vidu svu složenost problema neophodno je, u narednom periodu, imati aktivan odnos prema definisanju ekonomske politike i uspostaviti koordinaciju svih institucija i subjekata u procesu sprovođenja strategije privrednog razvoja. S tim u vezi, potrebno je uspostaviti adekvatan institucionalni okvir za sprovođenje jasno definisane ekonomske politike u dužem vremenskom periodu. R. Srbiji je potrebna potpuna implementacija razvojne strategije koja bi obezbedila prelazak privrede u višu razvojnu fazu, u kojoj se, konkurentnost i razvoj zasnivaju na znanju i prodoru novih

tehnologija, efikasnijoj upotrebi ljudskih i materijalnih resursa, većem povezivanju sa svetskom ekonomijom i efikasnom funkcionisanju tržišta roba, usluga, rada i kapitala.

Za izlazak iz strukturne krize neophodna je aktivna uloga države, koja će biti u stanju da sanira neravnoteže i pronade nove pokretače rasta. Umesto ortodoksnog modela koji se bazira na pretpostavkama neoliberalnog modela rasta i instrumentima za vođenje ekonomske politike koji se baziraju na monetarnim i fiskalnim merama, neophodan je novi inovativni pristup.

Ostvarivanje ambicioznih ciljeva privrednog razvoja R. Srbije povezano je sa velikim rizicima, pre svega, u privlačenju stranih direktnih investicija, ostvarivanju dinamične stope rasta izvoza i realnog smanjivanja svih oblika potrošnje u BDP. Radi se o vrlo ozbiljnim zadacima koji zahtevaju puni politički i društveni konsenzus.

R. Srbija, u razvojnom smislu, treba da jača sopstvene razvojne sposobnosti kroz otvaranje prema okruženju i izlaganje uticajima iz okruženja, poznavanje i razumevanje promena koje se manifestuju ili očekuju u okruženju i efektuiranje novih faktora razvoja kroz dobro vođenu tranziciju sistema. Unapređenje konkurentnosti, na putu ka stvaranju tržišne, izvozno orijentisane ekonomije, svakako je jedan od bitnijih preduslova integracionih procesa u narednom periodu.

Značajniji napredak R. Srbije podrazumeva da se ubrza proces usvajanja i primene evropskih standarda u oblasti trgovine i usluga, zaštite konkurencije, javnih nabavki, zaštite prava intelektualne svojine, politike zapošljavanja, obrazovanja, nauke i istraživanja, malih i srednjih preduzeća, poljoprivrede, ekologije, saobraćaja, energetike, informatičkog društva, medija, finansijske kontrole, migracije, policije, organizovanog kriminala. U isto vreme, Republika Srbija svoj razvoj mora da gradi na principima održivog razvoja, usaglašenog sa politikom zaštite životne sredine, socijalnom i drugim politikama i u skladu sa osnovnim principima sprovođenja Strategije za smanjivanje siromaštva.

Zahvalnica

Ovaj rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (br. 179015), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Reference

1. Arandarenko, M. Kovačević, M. i Aleksić, D. (2016), Kretanje zaposlenosti u Srbiji: između tražnje za radom i ponude rada. U *Ekonomska politika Srbije u 2016. godini*, Beograd, Republika Srbija, Naučno društvo ekonomista Srbije.
2. Arandelović, Z. i Veselinović, P. (2015), Institucionalni aspekt reformskih procesa u zemljama Centralne i Istočne Evrope. U V. Leković (Ur.). *Institucionalne promene kao determinant privrednog razvoja Srbije*, Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
3. Bošnjak, M. (2002), *Razvojni potencijali i ekonomske perspektive Srbije i Crne Gore*, Savezni sekretarijat za razvoj i nauku, Beograd.
4. Carothers, T. (2002). The End of the Transition Paradigm. *Journal of Democracy*, 13(1), 5-21.
5. Đukić, P. (2015), *Izgleđi za realizaciju Programa fiskalne konsolidacije Srbije u 2015. i narednim godinama*. *Finansije*, 1-6, 7-31.
6. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije. (2016), *Bilten javnih finansija*. Beograd.
7. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije. (2016), *Tekuća makroekonomska kretanja*. dostupno na <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20mart/%28SRP%29%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf>
8. Narodna banka Srbije. (2015), *Izveštaj o inflaciji*. dostupno na http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/loi_11_2015.pdf
9. Petrović, P., Brčerević, D., Minić, S. (2016). Economic recovery, Employment and Fiscal Consolidation: Lessons from 2015 and Prospects for 2016 and 2017, *Ekonomika preduzeća*, 1-2, 53-74.
10. Republički zavod za statistiku- (2015). *Trendovi - decembar 2014*. preuzeto sa: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/65/14/Trendovi_decembar_2014_Web.pdf.
11. Republički zavod za statistiku. *Statistički godišnjak Republike Srbije*. razne godine, Beograd.
12. Rodrik, D. (2008). Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju svetske banke "Ekonomski rast devedesetih-lekcije na osnovu decenije reformi", *Panoeconomicus*, 55(2). 135-156.
13. Uprava za javni dug. (2016), *Strategija upravljanja javnim dugom od 2016. do 2018. godine*. Beograd, dostupno na <http://www.javnidug.gov.rs/upload/Strategija/Strategija%20cir/20162018/Strategija%20upravljanja%20javnim%20dugom%202016-2018.pdf>

ECONOMIC EFFECTS OF TRANSITION OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: In the recent decades huge changes have occurred in the global economy. After several years of transition process implementation in almost all countries that developed a socialist economic system in the XX century, it was shown that even in the most successful ones the transition did not happen without ups and downs, but also that in the worst economies there are signs of improvement of economic performances. The fact is that transition in the Republic of Serbia was late, especially in comparison to the achieved level of transition development in other so-called transition countries. The delay of reform processes of almost one decade certainly influenced the process and results of transition. Economy of the Republic of Serbia is nowadays at an important crossroads. The first phase of implementation of the transition process is completed, the reform processes gain a new bounce, and the future in Euro-Atlantic integrations is becoming more and more evident. However, a solid macroeconomic base has not yet been created in the Republic of Serbia, which would send clear signals to the microeconomic level, and that is a basic precondition for sustainable growth of employment, exports, investment and domestic savings.

Keywords: transition, macroeconomic sustainability, public debt, unemployment, structure of economy.

INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE SOCIJALNO TRŽIŠNE PRIVREDE KAO MODELA TRANSFORMACIJE PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Dr Vladan Ivanović*

Apstrakt: Privreda Republike Srbije (R. Srbija) suočena je sa ozbiljnim izazovima u pogledu dinamiziranja ekonomske aktivnosti, imajući u vidu činjenicu da se njen nivo još nije vratio na onaj iz pretkriznog perioda. Ti izazovi su kako internog tako i eksternog karaktera, pa je neophodno sagledati alternativne mogućnosti i modele koji bi mogli da predstavljaju adekvatan okvir za prevazilaženje brojnih slabosti i suočavanje sa naglašenim rizicima. U tom kontekstu, u radu se analizira model Socijalno tržišne privrede, koji je razvijen od strane nemačkih ekonomista u periodu između dva Svetska rata i koji je poslužio kao teorijska osnova na kojoj je izgrađena institucionalna struktura Zapadne Nemačke nakon Drugog svetskog rata. Analizom osnovnih premisa na kojima se ovaj model zasniva i poređenjem sa aktuelnim vrednostima institucionalnog kvaliteta u R. Srbiji, kao i sa njihovim razvojem u proteklom periodu, pokušaćemo da sagledamo mogućnosti i ograničenja korišćenja modela socijalno tržišne privrede u budućem razvoju R. Srbije.

Ključne reči: socijalno tržišna privreda, ekonomska politika, institucije, institucionalna transformacija, ekonomija Republike Srbije

Uvod

Privreda Republike Srbije (R. Srbija) suočena je sa ozbiljnim izazovima u pogledu dinamičnije ekonomske aktivnosti i ostvarivanja višeg nivoa performansi, imajući u vidu činjenicu da se nivo GDP-a *per capita* još uvek nalazi ispod nivoa koji je ostvaren 2008. Ti izazovi su kako internog tako i eksternog karaktera, pa je neophodno sagledati alternativne mogućnosti i modele koji bi mogli da predstavljaju adekvatan okvir za prevazilaženje brojnih slabosti i suočavanje sa naglašenim rizicima. Komplikovane eksterne okolnosti, koje se tiču velikih rizika u međunarodnim tokovima kapitala, uslovljenih odlukama FED-a i ECB-a, ali i troškovima koje sa sobom nosi proces pridruživanja EU, čine vrlo osetljivim i ranjivim malu i otvorenu

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: vivanovic@kg.ac.rs

ekonomiju poput privrede R. Srbije. Osim toga, interne nesavršenosti, poput hronične deficitarnosti kapitala, visokog javnog duga, institucionalne nefunkcionalnosti, neefikasnosti javnih preduzeća, kreiraju dodatne pristiske na mogućnosti dinamičnog privrednog rasta u narednom periodu.

Od izbijanja ekonomske krize, značaj i uticaj privrede Nemačke kako zbog njenih distinktivnih ekonomskih performansi, tako i zbog uticaja na ostale privrede EU, a posebno članice EMU, postao je naročito vidljiv. Kao privreda koja dominantno participira u ekonomskom potencijalu evropske zajednice, a što određuje i njen uticaj ne samo na interna pravila EU, već dominantno i na proces evropskih integracija, nesumljiv je i značaj u pogledu okvira unutar kojeg se vrši konstituisanje i transformacija institucionalne strukture srpske privrede. U tom kontekstu, poznavanje osnovnih principa na kojima je počiva funkcionisanje nemačkog ekonomskog sistema, a koji se nalaze i u svim temeljnim evropskim ugovorima, od nesumljivog je značaja za razumevanje institucionalne transformacije i budućih kretanja u srpskoj privredi. Osim toga, Nemačka je drugi po važnosti spoljnotrgovinski partner R. Srbije, uz kontinuirani rast razmene, pa je iz tog razloga bitno oceniti u kojoj meri postoji kompatibilnost u bitnim institucionalnim segmentima, s obzirom da bi konvergencija u karakteristikama institucionalne strukture istovremeno značila i povoljan uticaj na ekonomsku aktivnost, kako na međusobnu razmenu, tako i na nivo nemačkih investicija i transfer tehnologije i znanja.

Upravo iz tog razloga, cilj ovog rada je da doprinese boljem razumevanju teorijskih osnova koje su ugrađene u institucionalnu strukturu Nemačke nakon Drugog svetskog rata. Teorijski koncept koji se nalazi u pozadini objašnjenja posleratnog uspeha nemačke privrede je u literaturi poznat kao model Socijalno tržišne privrede (MSTP). Međutim, primarni cilj se sastoji sagledavanju mogućnosti unapređenja funkcionisanja privrednog sistema R. Srbije kroz ocenu kvaliteta njegove institucionalne strukture kroz prizmu MSTP. To je od posebnog značaja, ukoliko se ima u vidu činjenica da je dosadašnji privredni razvoj bio praćen brojnim slabostima i da bi njegova konvergencija ka karakteristikama MSTP-a i institucijama na kojima se on zasniva zasigurno imala pozitivnog upliva na kvalitativne i kvantitativne aspekte ekonomskog rasta i razvoj i diversifikaciju domaće privredne strukture. U svrhu ocene mogućnosti i ograničenja MSTP kao načina dalje transformacije srpske privrede biće korišćeni odgovarajući pokazatelji iz više različitih baza.

Rad se sastoji iz četiri dela. Nakon uvodnog dela, ukazuje se na konstitutivne komponente na kojima se zasniva MSTP, kao i analizu relacija

koje postoje između njih i ekonomske aktivnosti. U trećem delu rada ukratko je predstavljen opis i karakteristike kvantitativnih pokazatelja koji će dalje biti korišćeni u radu. Četvrti deo rada je posvećen analizi komponenti koje se tiču različitih aspekata i karakteristika institucionalne strukture R. Srbije i trendovima razvoja u prethodnom periodu, dok se u poslednjem delu izvode sumarni zaključci o mogućnostima i ograničenjima koje MSTP predstavlja kao moguća osnova dalje institucionalne transformacije privrede R. Srbije.

Socijalno tržišna privreda - konstitutivni principi

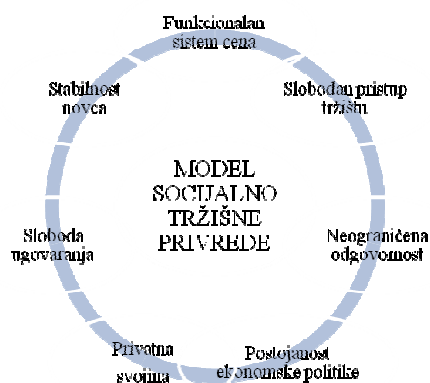
Socijalno tržišna privreda kao teorijski koncept je nastala u Nemačkoj u periodu između dva Svetska rata, kao rezultat i reakcija na brojne probleme sa kojima se suočila privreda nemačke već početkom dvadesetih godina. Privredu je karakterisala izrazita ekonomska nestabilnost, koja je praćena hiperinflacijom, trećom najvećom u istoriji, i ogromnom nezaposlenošću, a posledično i brojnim socijalnim i političkim problemima koju su se pojavili usled toga. Osim reakcije na veoma teške privredne okolnosti, drugi razlog nastanka ove koncepcije je bio pokušaj da se prevaziđu slabosti do tada dominantne istorijske škole, koja nije bila u mogućnosti da ponudi celovit teorijski okvir koji bi na adekvatan način objasnio ključne ekonomske probleme i ponudio mehanizme za njihovo prevazilaženje. U oba slučaja vidimo da se rado o konceptu koji je imao snažnu empirijsku orijentaciju, odnosno koji je u centar izgradnje teorijskog okvira postavio realnu ekonomiju i izazove sa kojima se ona suočavala.

U srži objašnjenja ekonomske dinamike u MSTP se nalazi tržišni sistem u kome cene imaju centralnu ulogu u regulisanju alokativnih problema i sa njima povezanih ekonomskih izbora sa kojima se suočava svaki učesnik u tržišnim transakcijama. Da bi tržišni sistem funkcionisao uspešno i da bi usmeravao ekonomske agente ka najproduktivnijim aktivnostima i alternativnim upotrebama ograničenih resursa neophodno je da se one odvijaju u jasno specificiranom institucionalnom okviru koji je izgrađen na bazi tzv. konstitutivnih principa. Oni, dakle, čine osnovu izgradnje institucionalnog ambijenta i pravila po kojima se realizuje ekonomska razmena u određenoj ekonomiji. Originalno su predloženi od strane V. Ojkena (Walter Eucken), koji se smatra i jednim od glavnih teoretičara i predstavnika ovog teorijskog pravca, ali čija analiza čini srž istraživačkih aktivnosti i ostalih predstavnika ovog ekonomskog pravca, poput A. Ristova

(Aleksander Rüstow), V. Repkea (Wilhelm Röpke), F. Bema (Franz Böhm), L. Erharda (Ludwig Ehard) i A. Miler-Armaka (Alfred Müller-Armack). Interesantno je, međutim, da je tvorac termina Socijalno tržišna privreda Miller-Armack, koji je sredinom 1950-ih istakao da je upotreba ovog izraza bila motivisana dugogodišnjom izgradnjom jednog teorijskog koncepta koji bi oslikavao jednu novu, liberalnu formu poretka koja bi u podjednako meri inkorporirala i liberalnu i socijalnu komponentu (Jächnihen, 2010, 19). To je, između ostalog, i u neposrednoj vezi sa činjenicom da ekonomsku efikasnost, odnosno kreiranje pretpostavki za efikasan ekonomski sistem, možemo posmatrati samo kao jedan od dva temeljna aspekta unutar MSTP. Drugi bitan aspekt se odnosi na socijalnu i političku komponentu, odnosno na kreiranje sistema u kojem će biti obezbeđeno i aktivno šticeo „dostojanstvo pojedinca“ kao člana društvene zajednice. To vodi zaključku da koncept Socijalno tržišne privrede *per se* prevazilazi jednostavno ekonomicističko tumačenje, već predstavlja celovit socijalno-ekonomski okvir (Barth, 2012, 37). Konstitutivni principi MSTP su predstavljeni na Slici 1. U centru objašnjenja jeste pretpostavka o funkcionalnom tržišnom sistemu koji je baziran na konkurenciji i čiji su ekonomski rezultati određeni snagama ponude i tražnje. Iza njih se nalazili ekonomski agenti koji pojedinačno nisu u stanju da značajno utiču na njihovu veličinu, ali i kretanje. Jedino takav sistem je u stanju da obezbedi dovoljno trajnih podsticaja za kontinuiranu investicionu aktivnost i inovativne poduhvate onih koji donose poslovne odluke. Pritom, iako je materijalni izraz funkcionalnog sistema relativnih cena dinamiziranje ekonomske aktivnosti u vidu ekonomskog rasta ili rasta nacionalnog dohotka *per capita*, neposredni cilj i svrha svake proizvodnje je potrošač. Interesi proizvođača treba da budu uzeti u obzir u meri u kojoj je to podrška interesima onih koji se nalaze na strani tražnje. U skladu sa tim, svaka kontrola cena ili uticaj na njih putem subvencija proizvodi poremećaje u sistemu podsticaja i alokacije resursa, što dugoročno produkuje neefikasnosti u sistemu. Kao posledica toga formiraju se odnosi između različitih cena koji dugoročno destimulišu i/ili pogrešno usmeravaju investicije (Eucken, 1953, 10, 23).

Drugi element MSTP odnosi se na „primat“ monetarne politike, čiji prevashodni cilj treba da bude obezbeđivanje stabilnog nivoa cena, čime bi bila obezbeđena stabilnost i predvidivost procesa razmene. Činjenica da je sistem konkurencije moguć samo sa jasnim i strogo uređenim monetarnim poretkom, ukazano je još od strane D. Rikarda (Vetter, 1966, 23). On je ukazivao na velike rizike koji postoje kada je reč o obezbeđivanju stabilne vrednosti novca, ukazujući na to da je teško zamisliti jednu banku koja bi

imala apsolutnu moć, a koja tu moć ne bi zloupotrebila (Röpke, 1961, 132). U tom smislu, postoji duga tradicija u ekonomskoj misli koja ističe značaj i vrednost stabilnosti novca.



Slika 1 Model socijalno tržišne privrede - konstitutivni principi

Izvor: Autor, na osnovu Barth, 2011, 9-10.

Stabilnost nivoa cena ima posebnu težinu u konceptu STP jer je, između ostalog, element je koji je snažno došao do izražaja i u praksi monetarnom reformom iz 1949. godine, odnosno formiranjem Nemačke Savezne Banke (NSB) i specifičnim institucionalnim rešenjima na kojima se njeno funkcionisanje zasnivalo. Na primer, suprotno praksi velikog broja industrijskih zemalja toga vremena, NSB je bilo zabranjeno da kupuje trezorske zapise Ministarstva finansija na primarnom i sekundarnom tržištu kapitala, te učestvuje na bilo koji način u finansiranju budžetskog deficita. Čak je i Ludwig Ehard 1954. godine, prilikom posete Jugoslaviji, istakao da je preduslov zdravog ekonomskog sistema stvaranje uređenog monetarnog sistema koji garantuje stabilnost kupovne moći (FAZ, 1954, 11). Naravno, osim brojnih prednosti, a prevashodno uvođenjem reda, stabilnosti i dugoročne preduslova za rast nemačke privrede tokom narednih decenija, monetarna reforma je imala i negativnih strana. Naime, stabilizacijom i uslovima konverzije u novu konvertibilnu nemačku marku (*Deutsche Mark*) iz stare valute (*Reichsmark*) milioni malih, sitnih štediša su izgubili 90% ušteđevine, dok je industrija bila u povlašćenom položaju, koja je izvršila konverziju u odnosu 1:1 (Nawroth, 1961, 359). S druge strane, ukoliko bi u sistemu bila prisutna monetarna nestabilnost, novac bi izgubio svoju signalnu funkciju u usmeravanju aktivnosti ekonomskih agenata. Naravno, ovaj aspekt je čvrsto povezan sa brojnim drugim sverama ekonomskog i socijalnog sistema, posebno karakterom tržišnih struktura i kretanjem

zarada. U tom smislu, stabilnost cena se ne može se bazirati samo na odgovornom ponašanju vlade i centralne banke, već u velikoj meri zavisi i od „disciplinovanog ponašanja“ svakog člana društva (FAZ, 1953, 5). Osim toga, imajući u vidu aktuelnu situaciju sa mogućnostima monetarne politike širom sveta, odnosno nemogućnosti kako konvencionalnih tako i nekonvencionalnih monetarnih politika da utiču na ekonomsku aktivnost i generišu ekonomski rast (Cohen-Setton, 2016), čini se još opravdanijim stav o njenoj dominantnoj odgovornosti za stabilnost nivoa cena.

Treći element se odnosi na potrebu za postojanje slobodnog pristupa tržištu, kao garanta kontinuiranog postojanja konkurencije i sprečavanja uspostavljanja monopolskih tendencija u privredi. Ovaj element se bazira na dva pravca delovanja države. Jedan se odnosi na zahtev i promovisanje konkurencije na unutrašnjem tržištu, dok se prema drugom radi obezbeđivanje slobode u spoljnotrgovinskoj sferi. Pritom, poslednji aspekt nema samo funkciju efikasnog uključivanja određene nacionalne ekonomije u međunarodnu podelu rada, već se njegova funkcija sastoji i u sprečavanju formiranja subjekata sa velikom ekonomskom moći na unutrašnjem tržištu (Barth, 2012, 34). Međutim, kao što je to slučaj i sa svim ostalim oblastima, značaj spoljne trgovine nadilazi, po uticaju, jednostavno obezbeđivanje efikasnog funkcionisanja nacionalne ekonomije. Kako su još Bentam i njegov učenik Koben ukazali da, a što je snažno prisutno i u okviru MSTP, međunarodna trgovina donosi i velike nematerijalne benefite, pre svega u domenu međunarodne solidarnosti između država (Rüstow, 2001, 94).

Neograničena odgovornost kao konstitutivni element podrazumeva snažnu kritiku koncepta po kojem može doći do socijalizacije privatnih troškova. Dakle, ovaj princip se odnosi na odgovornost privrednih subjekata za preuzimanje potpune odgovornosti u ekonomskoj aktivnosti. Neograničena odgovornost predstavlja preduslov realizacije sistema konkurencije time što olakšava poslovne izbore preduzeća i što čini upotrebu kapitala pažljivom, a samim tim i efikasnom. Odgovornost za rezultate ne treba samo posmatrati kao osnovnu pretpostavku izgradnje sistema konkurencije, već i kao osnovni princip izgradnje celokupnog društvenog sistema, u kome vladaju sloboda i lična odgovornost (Eucken, 1952, 279). Individualna odgovornost pojedinaca, domaćinstava i privrednih subjekata omogućava da njihovi individualni izbori budu bazirani na neograničenoj ličnoj proceni i slobodi, ali i da moraju biti u unutar ograničenog domena koji je omeđan njihovim individualnim snagama i sposobnostima (Böhm, 1971, 304).

Sloboda ugovaranja kao konstitutivni element MSTP ima, za razliku od ostalih, naglašenu uslovnu, a ne apsolutnu dimenziju. Naime, sloboda zaključivanja ugovornih relacija može imati kako funkciju podrške konkurenciji, tako može biti i instrumentom njenog ograničavanja. Drugim rečima, u zavisnosti od preovlađujuće tržišne strukture, odnosno ukoliko je prisutna asimetrija moći između ugovornih strana ona ugrožava slobodu izbora (Eucken, 1952, 276). Iz tog razloga, kreiranje konkurentskog ambijenta jeste garant eliminacije ove potencijalne opasnosti. Međutim, kako su realne tržišne strukture često praćene odstupanjima od modela konkurencije, to je obezbeđivanje snažnog regulatornog okvira neophodan preduslov pune operacionalizacije principa ugovaranja na osnovu slobode volja. To je, između ostalog, jedan od konstrukcionih elemenata druge skupine principa, tzv. „regulativnih“ principa, kojima se dodatno obezbeđuje efikasno funkcionisanje tržišta, a pre svega otklanjanje njegovih nedostataka. Regulatorni principi se odnose na čitav spektar politika koje se tiču: kontrole nekonkurentskih struktura; socijalne politike, bilo kroz obezbeđenje elementarnih javnih usluga, poput zdravstvene zaštite ili obrazovanja, bilo kroz politiku preraspodele dohotka; i strukturne politike, čiji se glavni instrumenti zasnivaju na institucionalnom okviru podsticajnom za preduzetničku aktivnost, ali i infrastrukturnu politiku, koja bi trebalo da kreira bazične materijalne preduslove te aktivnosti.

Privatna svojina ima ogromnu ulogu u modelu STP. Ona ne samo da treba da bude dominantan svojinski oblik, već i jedini koji treba da bude zastupljen u čisto ekonomskim aktivnostima. Ona predstavlja strukturno pravo i faktor poretka. Kao takva je njeno postojanje ne samo opravdano, već nosi i brojne prednosti. One se, pre svega, sastoje u obezbeđivanju podsticaja za preduzimljivost i štednju, racionalno korišćenje dobara i resursa kroz jasno ograničavanje domena individualne odgovornosti, kao i socijalni mir i postojanost odnosa među pojedincima kroz određivanje vlasničkih relacija. Značaj privatne svojine u pomenutom kontekstu se u velikoj meri oslanja na učenje Tome Akvinskog (Nawroth, 1961, 414), ali s obzirom da sam koncept STP u značajnoj meri korespondira filozofskim postavkama katoličkog socijalnog učenja (*Katolische Soziallehre*) i protestanske socijalne etike (*Protestantische Sozialethik*) razumljiva je ova vrsta povezanosti. Iako se ne odbacuju mogući negativni efekti privatne svojine, ipak se smatra, upravo na način na koji je to učinio i F. Hutcheson - profesor A. Smita, da se glavni nedostaci privatne svojine mogu odstraniti adekvatnim zakonima (Rüstow, 1949, 443).

Česte promene ekonomske politike mogu uzrokovati negativne uticaje na odvijanje ekonomske aktivnosti, te se stoga postojanost u ekonomskoj politici nameće kao jedan od bitnih preduslova efikasne ekonomske aktivnosti. Međutim, s obzirom da se ekonomska politika ne zasniva dominantno na činjenicama o ekonomskoj stvarnosti, već na mišljenju o ekonomskoj stvarnosti (Eucken, 1950, 72), način na koji će ona biti sprovedena može biti u velikoj meri pod uticajem političkih ciklusa. To ukazuje na potencijalno veliki rizik u pogledu oscilacije u karakteru ekonomskih politika koje se sprovode u različitim političkim kontekstima. Osim toga, ekonomska politika, na prethodni način shvaćena, u velikoj meri zavisi od sposobnosti i kvaliteta onih koji su kreatori javnih politika, odnosno izvršne vlasti, ali i onih koji su neposredno zaduženi za implementaciju tih politika, odnosno aparata državne uprave. Česte promene ekonomske politike, takođe, mogu usloviti ne samo poremećaje u investicionoj aktivnosti, već mogu voditi i preraspodeli resursa od produktivnih i proizvodnih upotreba ka upotrebama koje bi podrazumevale uticaj na nosioce ekonomske politike, a sa ciljem participacije u raspodeli javnih resursa.

Opis i karakteristike podataka

U analizi su korišćene različite baze podataka, shodno dostupnosti, ali i kompatibilnosti sa ciljevima i teorijskom postavkom rada. Funkcionalan sistem cena i stabilnost cena se posmatraju integralno. U tu svrhu je korišćen indeks monetarnih sloboda Heritidž fondacije. Iz ove baze su preuzete i vrednosti pokazatelja vlasničkih prava (IVP).

Indeks monetarnih sloboda Heritidž fondacije predstavlja agregirani pokazatelj, koji se sastoji iz dve komponente: stepena zastupljenosti politike kontrole cena u nacionalnoj ekonomiji, kao i ponderisanoj vrednosti inflacije koja se računa prema formuli:

$$MF_{it} = \alpha_1(\beta_1 0.09I_{it-2} \pm \beta_2 0.245I_{it-1} \pm \beta_3 665I_{it}) + \alpha_2 PC_{it}$$

pritom, i i t se odnose na oznaku zemlje, odnosno na vremenski period kada se posmatra vrednost određene varijable, odnosno vrednost inflacije (I) i vrednost kontrole cena (PC). Vrednosti α se odnose na vrednosti pondera, pri čemu je $\alpha_1 = 0.8$, a $\alpha_2 = 0.2$, čime se pripisuje različita težina I i PC. Inflacija dominira u agregatnoj vrednosti indeksa monetarnih sloboda sa 80%. S druge strane, parametri β_1 (0.09), β_2 (0.245) i β_3 (0.665) se odnose na

težinu različitih vrednosti I u zavisnosti od vremena t u kome se ona obračunava.

S druge strane, indeks vlasničkih prava, kao bazične institucionalne pretpostavke koja određuje sposobnost pojedinaca da akumuliraju bogatstvo, ukazuje na stepen u kome su zakoni jasno definisani i dosledno se sprovode od strane državnih organa. Osim toga, on ukazuje i na stepen nezavisnosti pravosudnih organa, prisustva korupcije u njihovom radu, kao i mogućnosti pojedinaca da se oslone na ugovorne relacije koje se štite efikasnim radom pravosudnog sistema. Teorijske vrednosti indeksa se kreću u rasponu od 0-100, s tim što veće vrednosti označavaju i snažniju zaštitu vlasničkih prava.

Kao i u slučaju monetarnih sloboda, kod IVP podaci su dostupni za 2002. i 2003. godinu, sa prekidom do 2008. godine, dok je period 2009-2016. u potpunosti pokriven. Za ocenu slobodnog pristupa tržištu korišćen je integralni indeks kvaliteta poslovnog okruženja (*Doing Business Index - DBI*), jer on najvernije upućuje na opšte uslove koji deluju stimulatивно, odnosno ograničavajuće na slobodan pristup tržištu, te ukazuje na realne institucionalne prepreke uključivanju novih preduzeća na tržište. DBI je zbog promenjene metodologije dostupan za period poslednje dve godine. Međutim, koristeći metodologiju udaljenosti od granice („distance from frontier“) posmatranje je prošireno na period 2010-2016. Osim toga, deo ovog indeksa koji se osnosi na sprovođenje ugovora (enforcing contracts) se koristi kao indikator slobode ugovaranja. Za idikatore konstantnosti ekonomske politike koriste se pokazatelji konsolidovanih budžetskih prihoda i budžetskih rashoda u periodu 2005-2015. Na kraju, za stepen odgovornosti u obavljanju poslovnih aktivnosti se koriste pokazatelji iz različitih izvora koji govore o stepenu odgovornosti ekonomskih agenata.

MSTP i privreda Republike Srbije: empirijska analiza

Razvojni put privrede R. Srbije je prošao kroz, ali se i još uvek nalazi, pred velikim iskušenjima. Nepovoljni rezultati u skoro svim fundamentalnim domenima koji ukazuju na performanse nacionalne ekonomije u proteklom periodu uslovljeni su delovanjem čitavog niza faktora. Tako, ekonomski rast je od izbivanja ekonomske krize bio veoma nizak i podložan oscilacijama - polovinu vremena on je bio negativan (2009: - 3.12%; 2012: - 1.02%; 2014: -1.81%), dok je drugu polovinu bio izrazito nizak (2010: 0.59%; 2011: 1.4%; 2013:2.57%). Čini se još dramatičnijim kretanje

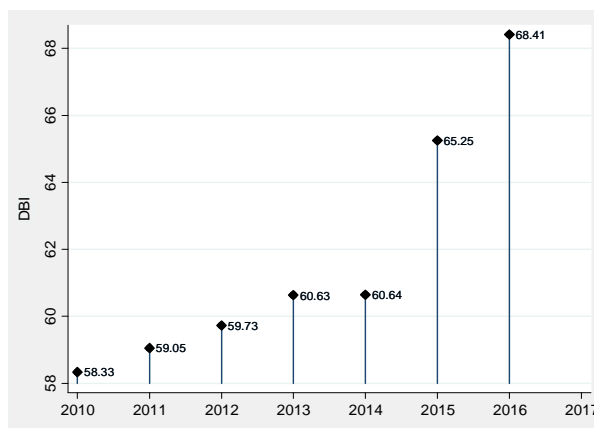
nezaposlenosti, koje, osim ekonomskih, ima ozbiljne socijalne i dugoročne, potencijalno vrlo značajne, demografske posledice. Nezaposlenost se od 2010. konstantno nalazi iznad 20%. *In concreto*, nezaposlenost se nakon izbijanja krize po godinama kretala na sledeći način: 2009: 16.6%, 2010: 19.2%, 2011: 23%, 2012:23.9%, 2013: 22.1% i 2014: 22.2%.

Već i na osnovu ekonomskog rasta i zaposlenosti indirektno je moguće naslutiti o mogućim intervalim vrednosti ključnih pokazatelja u okviru MSTP u R. Srbiji. Naime, ukoliko bi vrednosti ovih pokazatelja bile na visikom nivou kvaliteta, ovako krupni ekonomski, ali i socijalni problemi, ne bi bili prisutni u srpskoj ekonomiji.

Konkretno, vrednosti DBI, kao indikatora slobode pristupa tržištu, je predstavljeno na Slici 2. Ono što je prvo uočljivo, jeste da je trend pozitivan, odnosno da je nakon stagnacije 2013-2014, ali i pre toga, ostvareno kontinuirano unapređenje poslovnog ambijenta. To bi u posledici trebalo da vodi širenju mogućnosti za nastup i uključivanje na tržište novih privrednih subjekata. Osim toga, najveće poboljšanje apsolutne vrednosti DBI je ostvareno tokom poslednje dve godine, iako je relativno skroman napredak što se tiče pozicije koju R. Srbija zauzima - pomeranje je svega tri mesta (sa 65 na 62 mesto). To, između ostalog, govori o vrlo dinamičnim institucionalnim promenama i snažnoj konkurenciji koja postoji u ostalim zemljama, što dodatno vrši pritisak na rezultate koji se očekuju od ovih promena. Osim toga, potrebno je mnogo značajnije napredovanje, kako bi se u ovom segentu obezbedila konkurentna pozicija u odnosu na druge ekonomije. Međutim, ukoliko pogledamo strukturu ključnih elemenata koji čini ovaj indeks, napredak je, u izvesnoj meri, relativizovan.

Naime, najveći napredak je ostvaren u domenu izdavanja građevinskih dozvola (+39) i naplata poreza (+22). Ostali domeni su ili zabeležili stagnaciju, poput zaštite manjinskih investitora, spoljne trgovine i zaštite ugovornih odnosa, ili su ostvarili blagi pad - u otpočinjanju poslovanja (-3), pristupa električnoj energiji (-2), registrovanju vlasništva (-1), stečajnoj proceduri (-1), i nešto veći pad pristupu kreditima (-7). Pogled na pojedinačne komponente indeksa ukazuju, ipak, da situacija što se tiče preduslova slobodnog ulaska na tržište u prethodne dve godine nije frontalno poboljšana, iako bolja naplata poreza indirektno ukazuje na smanjivanje sive ekonomije, a time i na ravnopravnije uslove na tržištu. Osim toga, najveće koristi se mogu očekivati u građevinskoj i povezanim industrijama. Kretanje pojedinih kategorija unutar strukture DBI, dodatno, ukazuje na značajan prostor za poboljšanje u svim segmentima kvaliteta

poslovnog okruženja, a pogotovo ukoliko imamo u vidu da R. Srbija zaostaje za ekonomijama u okruženju, poput Hrvatske (DBI 2016: 72.1), Mađarske (72.57), Rumunije (73.78) ili Bugarske (73.72).



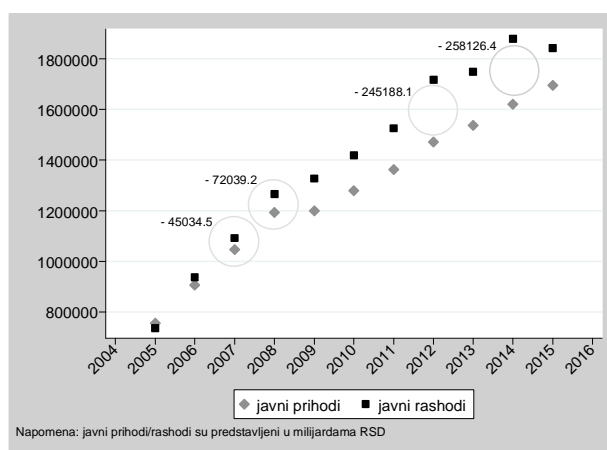
Slika 2 Vrednosti DBI u Republici Srbiji u periodu 2010-2016.

Izvor: Autor

Što se tiče odgovornosti ekonomskih agenata prema obevezama koje preuzimaju, iako ne postoji adekvatan opšti pokazatelj koji bi ukazao na nivo u kome je ovaj princip prisutan u ponašanju ekonomskih agenata - privrednih subjekata, domaćinstava i pojedinaca, neki podaci mogu biti veoma ilustrativni. Na primer, otpis po osnovu dugovanja za struju 2013. godine, kako građana tako i privrede, od strane EPS-u iznosila su za period 2004-2012. 100 milijardi RSD, što predstavlja polovinu godišnjih poslovnih prihoda ovog javnog preduzeća. S druge strane, nivo naplate autobuskih karata u Beogradu iznosi tek nešto preko 45%, čime se implicira i nizak nivo odgovornosti koji je prisutan kod korisnika ovih usluga (Obradović, 2014). Nadalje, od 39.5 mlrd RSD domaćeg zaduživanja R. Srbije u julu 2009, 16.9 mlrd RSD se odnosi na zaduživanje javnog preduzeća Putevi Srbije koje je ta sredstva iskoristilo za vraćanje dugova dobavljačima iz prethodnih godina (Ministrastvo finansija Republike Srbije, 2016). U širem kontekstu, o veličini problema u ovom domenu govori činjenica da je u 2014. iznos subvencija, aktiviranih garancija i neplaćenih poreza i doprinosa od strane javnih preduzeća dostigao blizu 3% GDP-a (Fiskalni Savet, 2014). S višedecenijski prisutnom politikom mekog budžetskog ograničenja i raznim vidovima direktnog i indirektnog subvencionisanja, čini se da ovaj aspekt nije u najboljoj meri korespondentan modelu STP. Osim toga, i u privatnom sektoru postoji ozbiljan problem sa izvršavanjem obaveza, što je posebno upečatljivo

ukoliko se pogledaju razmere problema loših kredita. Naime, iznos loših zajmova tzv. NPL-ova (*non performing loans*) je dostigao nivo od 22%, odnosno 10.9% u trećem kvartalu 2015, u zavisnosti da li posmatramo bruto ili neto veličine, i udvostručen je u odnosu na 2008, kada su oni činili 11.3%, odnosno 5.3% (NBS, 2015, 11). Narvano, iako se kretanje ove kategorije, pre svega, može posmatrati kroz prizmu promenjenih i vrlo „neprijateljskih“ prilika u poslovnom okruženju izazvanih globalnom krizom i kontrakcijom na unutrašnjem tržištu, ipak se to, makar i krajnje uslovno, može tumačiti i kao posledica delimično neogovornih i nedovoljno prudenčnih poslovnih odluka.

Sljedeća dimenzija koja je posmatrana odnosi se na kontinuitet ekonomske politike, za šta su korišćeni pokazatelji javnih prihoda i javnih rashoda u periodu 2005-2015, a što je predstavljeno na Slici 3.

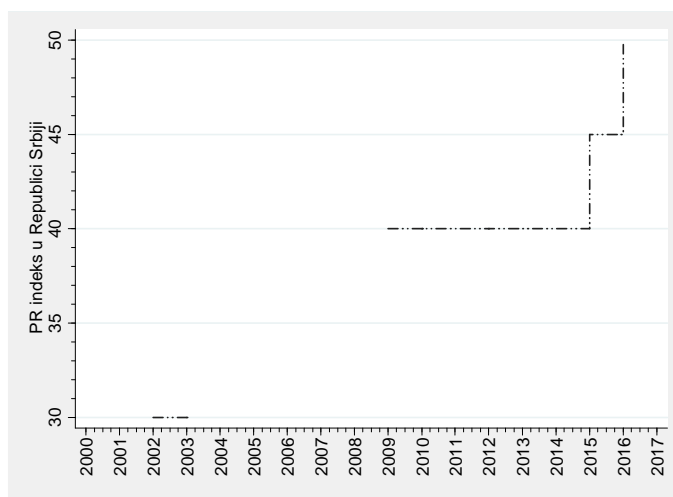


Slika 3 Kretanje vrednosti javnih rashoda i javnih prihoda u Republici Srbiji, u periodu 2010-2015.

Izvor: Autor

Ono što je uočljivo sa Slike 4 jeste da je kretanje javnih prihoda i javnih rashoda bilo pod snažnim uticajem političkih poslovnih ciklusa, pri čemu je gep rastao najbrže i najviše u izbornim godinama. Izuzetak je 2009. u kojoj je to posledica uticaja Svetke ekonomske krize. Ove činjenice, između ostalog, ukazuju indirektno i na zavisnost ekonomske politike od karakteristika i događaja iz političkog okruženja, što je u oštroj suprotnosti sa principom i potrebom vođenja izbalansirane i relativno postojeane ekonomske politike - u ovom slučaju, budžetske politike. Osim toga, ilustrovani podaci su i svojevrsni pokazatelj njene postojanosti i stabilnosti u budućem periodu, jer

bi svaka dalja diskrepanca između javnih prihoda i javnih rashoda uzrokovala neminovno, u određenom trenutku, velike zaokrete u domenu politike dohotka i poreske politike, sa posledicama po kontrakciju ekonomske aktivnosti. Međutim, uprkos novom političkom ciklusu u 2016, sprovedena je neophodna politika usklađivanja rashodne i prihodne strane budžeta, čime je kreirana finansijska osnova koja bi trebalo da posluži stabilnosti i kontinuitetu u domenu ekonomske politike u narednom periodu, iako su rizici, pre svega, u domenu javnih preduzeća i nezavršene privatizacije društvenih preduzeća, još uvek snažno prisutni.



Slika 4 Vrednosti PR indeksa u R. Srbiji u periodu 2002-2003; 2009-2016.

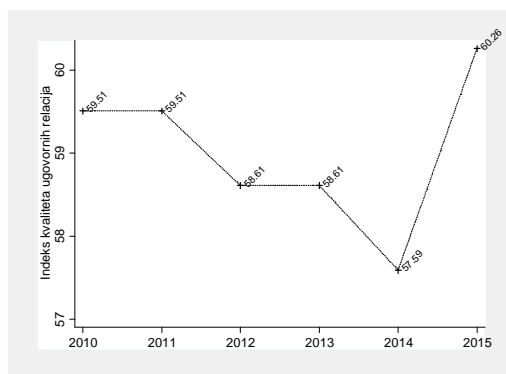
Izvor: Autor

Na Slici 4, predstavljen je pokazatelj ostvarenog stepena zaštite svojinskih prava. Upadljiva je izrazita rezistentnost koja je u ovom domenu vladala 13 godina, sve do 2015. Ta rezistentnost je posebno naglašena činjenicom da je, a imajući u vidu iskustva zemalja koje su beležile iste nivoe kao R. Srbija, a kasnije prešle na više nivoe zaštite svojine, činile to mnogo brže od pomenutog, gotovo deceniju i po dugog, procesa prisutnog u R. Srbiji. Dok je u periodu od 13 godina ostvareno poboljšanje od svega 10 jedinica, tokom poslednje dve godine su prisutne veoma dinamične pozitivne institucionalne promene. O intenzitetu pozitivnih promena govori i podatak da je tek 2015, odnosno, 2016. ostvaren rezultat iznad svetskog proseka, odnosno, iznad 42.4 i 42 jedinice, iako je to manje od evropskog proseka 59.9, odnosno, 59.8. Međutim, dok je kako na evropskom tako i na svetskom nivou zabeležen pad od 2001. pa nadalje, R. Srbija se kreće u suprotnom pravcu, kreirajući time, u izvesnom stepenu, konkurentske

prednosti koje su bazirane na efikasnijem radu sudstva, smanjenju korupcije, te eliminisanju mogućnosti ekproprijacije.

Osim toga, pozitivan iskorak je toliko veći ukoliko se posmatra vrednost PRI u odnosu na iskustva, od R. Srbije, uspešnijih zemalja u okruženju, poput Bugarske (30), Hrvatske (35), Rumunije (35), pa čak i Mađarske (45). Osim toga, jedino su Slovenija 2008, 50; 2009, 60, Litvanija 2009, 50; 2011, 60, i Poljska 2009, 50; 2011, 60, od uspešnijih tranzicionih zemalja uspele da u (kratkom) periodu od dve-tri godine ostvare skok od 10 jedinica. Međutim, uprkos ostvarenom napretku, a ukoliko se posmatra iskustvo navedenih zemalja, postoje veliki rizici da dođe do pada u ovom segmentu, jer se to desilo i kod zemalja koje su imale daleko efikasnije nivoe zaštite od R. Srbije, posebno imajući u vidu putanju PRI kod Mađarske (sa 70 jedinica u periodu 1995-2009. na svega 45 u 2016).

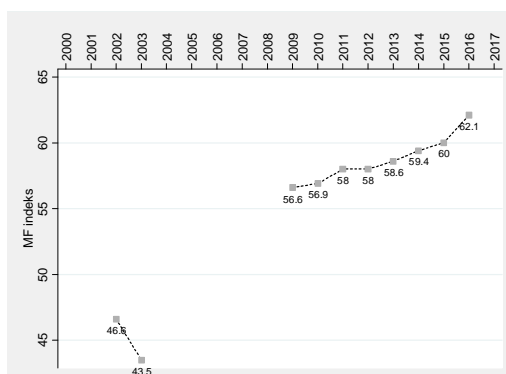
U domenu kvaliteta ugovoranih relacija, ostvareni rezultati ovog pokazatelja su predstavljeni na Slici 5. Kvalitet zaštite ugovora i obezbeđivanje njihovog kvalitetnog izvršenja, jeste, zajedno sa zaštitom vlasničkih prava, fundamentalna pretpostavka odvijanja efikasne transakcione aktivnosti. Ukoliko se pogledaju vrednosti ovog pokazatelja ostvaren je značajan napredak, odnosno rast od 4.43%. Ova institucionalna promena još više dobija na značaju s obzirom da je zaustavljen, iako puzeći, trend pada vrednosti zaštite i izvršenja ugovora. Iako se same vrednosti ne nalaze na visokom nivou, koji bi zahtevalo efikasno funkcionisanje tržišta, činjenica je da kvalitet sudskog procesa ne zaostaje za prosekom OECD zemalja (11 na skali 0-18), a da je bolji od proseka za region Evrope i Centralne Azije (10.5). Međutim, troškovi zaštite su i dalje veliki. Prosečni trošak u Srbiji je 34% vrednosti tužbe, nasuprot zemljama OECD-a gde on iznosi 21.1%, ili zemljama Evrope i Centralne Azije u kojima je ta vrednost 26.2. Dodatno, vreme trajanja sudskog procesa je isuviše dugo i iznosi 635 dana, nasuprot zemljama OECD-a od 538.3, ili zemljama Evrope i Centralne Azije gde je prosečno vreme ostvarivanja prava 480.7 dana. Dakle, iako je ostvaren značajan napredak, slabosti su i dalje vidljive i postoji značajno zaostajenje u odnosu na potrebe izgradnje dinamičnijeg privrednog sistema.



Slika 5 Vrednosti indeksa QC u Republici Srbiji, u periodu 2010-2015.

Izvor: Autor

Na Slici 6, integralno su posmatrane karakteristike funkcionalnog sistema cena i stabilnosti kupovne moći. R. Srbija je u ovom domenu ostvarila kontinuirani rast vrednosti indeksa, nezavisno od političkog ciklusa, što govori o činjenici da, u pogledu NBS, postoje snažni institucionalni temelji na kojima se odvija njeno funkcionisanje, kao profesionalne institucije u kojoj postoji dugoročna orijentacija ka unapređenju performansi iz domena primarne odgovornosti njenog delovanja i čiji su rezultati daleko manje personalno uslovljeni.



Slika 6 Vrednosti MF indeksa u R. Srbiji u periodima 2002-2003, i 2009-2016.

Izvor: Autor

Potrebno je, međutim, dodati da se ipak mogu identifikovati i određene promene koje se mogu povezati sa uslovljenošću političkim poslovnim ciklusima. Naime, iako postoji kontinuirani trend rasta, taj rast je bio daleko intenzivniji u prethodne četiri godine, nego što je to bio slučaj sa godinama pre toga. Naime, u periodu 2009-2012. ostvareno je poboljšanje od svega 1.4

jedinice, dok je u narednom periodu ostvaren napredak od 4.1 jedinice, što je gotovo trostruko više. Osim toga, treba imati na umu da je napredak na višim nivoima daleko izazovniji nego kod nižih vrednosti indeksa MF. Međutim, imajući u vidu da se tek od 2015. nalazimo u kategoriji umereno slobodnih zemalja što se tiče bazičnih monetarnih pretpostavki srpske ekonomije i da je potrebno više nego desetoprocentno povećanje za ulazak u grupu slobodnih privreda, postoji puno prostora za njeno unapređenje. S druge strane, s obzirom da je vrednost inflacije u prethodnom periodu na jako niskom nivou, to svedoči o činjenici da je glavni izazov ka unapređenju monetarnog kvaliteta u narednom periodu značajno odustajanje od administrativnog regulisanja cena.

Zaključak

Uloga i značaj institucionalne transformacije se u savremenoj ekonomskoj analizi posmatraju dominantno kroz prizmu nove institucionalne ekonomije. Nasuprot tome, u radu analizirani model STP predstavlja alternativni pogled na uslovljenost ekonomskih performansi kategorijama čija je priroda suštinski institucionalna. Kao takav, on predstavlja teorijski koncept koji može imati značajan potencijal u analizi, pre svega, efikasnosti savremenih ekonomskih sistema. To je pogotovo značajno ukoliko se ima u vidu veliki uticaj koji je on izvršio na posleratni razvoj Zapadne Nemačke („*Wirtschaftswunder*“).

Posmatrajući sve pokazatelje najveći uspeh, koji se tiče fundamentalnih institucija koje su pretpostavka izgradnji efikasne tržišne privrede, ostvaren je u domenu zaštite vlasničkih prava, iako je on bio dovoljan tek da R. Srbija pređe iz zemlje sa represivnom zaštitom vlasničkih prava u kategoriju zemalja koje „uglavnom nisu slobodne“. Uspeh institucionalne transformacije u ovom domenu je utoliko veći ukoliko se uzmu u obzir iskustva drugih uspešnijih tranzicionih privreda. Osim toga, monetarna stabilnost i efikasan sistem cena beleže kontinuirani rast. Posmatrajući samo apsolutne vrednosti, u ovom domenu su ostvareni i nabolji rezultati. Kvalitet zaštite ugovornih odnosa, kao i kvalitet poslovnog okruženja beleže, takođe, značajan napredak. Međutim, promene pojedinih kategorija u strukturi DBI ukazuju da je unapređenje njegove vrednosti bilo primarno zavisno od unapređenja u brzini izdavanja građevinskih dozvola i naplate poreza, dok je u drugim segmentima prisutna stagnacija, pa i blago

nazadovanje. U ovoj oblasti je, osim toga, prisutno i relativno veliko zaostajanje u odnosu na naprednije tranzicione privrede.

Najveći rizici u narednom periodu se sastoje u zadržavanju uzlazne putanje, koja je u velikoj meri zavisna od kretanja i promena u političkom sistemu, s obzirom na „krhkost“ institucionalne strukture. Iz perspektive MSTP, ipak, potrebno je istaći da se R. Srbija nalazi daleko od onih intervala vrednosti *svih* parametara koji bi omogućili postojanje efikasnog tržišnog sistema koji bi vodio superiornim ekonomskim rezultatima.

Literatura

1. *Analiza preduzeća u državnom vlasništvu - fiskalni aspekt.* (2014). Fiskalni savet, http://www.fiskalnisavet.rs/doc/ocene-i-misljenja/analiza_preduzeca_u_drzavnom_vlasnistvu-fiskalni_aspekt.pdf.
2. Barth, V. (2012). Die Soziale Marktwirtschaft – Intenzion und Praxis: Ideen der Grundväter und praktische Umsetzung. In: G. Thielen (Hrsg.) *Zukunftsmodell Soziale Marktwirtschaft – Herausforderungen und Perspektiven im 21. Jahrhundert.* Gütersloch: Verlag Bartelsmann Stiftung, 27-60.
3. Barth, V. (2011). *Die Soziale Marktwirtschaft – Ideen der Grundväter und praktische Umsetzung.* Gütersloch: Zentrum für gesellschaftlichen Fortschritt, Bartelsmann Stiftung.
4. Böhm, F. (1971). Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft. In: N. Goldschmidt und M. Wohlgemut (Hrsgs.) *Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik,* 2008, Mohr Siebeck, 299-314.
5. Cohen-Setton, J. (2016). *The impotency of central banks.* <http://bruegel.org/2016/02/the-impotency-of-central-banks/>.
6. Erhard will der sozialen Marktwirtschaft Kaum schaffen, Programmrede vor dem Parteitag der CDU/ Blank verteidigt das Konzept seiner Sozialpolitik. *FAZ, 04.04.1953, S. 5.*
7. Eucken, W. (1950). Die Die Entwicklung des ökonomischen Denkens. In: Walter Eucken Archiv (Hrsg.) *Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung. Londoner Vorträge zur Wirtschaftspolitik und zwei Beiträge zur Antimonopolpolitik,* 2. Auflage, 2012, Münster: Walter Eucken Archiv, 65-78.
8. Eucken, W. (1953). Wettbewerb, Monopol und Unternehmer. In: O. Lautenbach (Hrsg.) *Wirtschaft und Gesellschaft,* Band 4. Bad Nauheim: Vita Verlag.
9. Eucken, W. (1953). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik.* Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
10. Jächnihen, T. (2010). Die Religion der Sozialen Marktwirtschaft. In: H. Bedford-Strohm, T. Jächnihen, H-R. Reuter, S. Reihls, G. Wegner, Stiftung

- Sozialer Prptestantismus (Hrsgs.) Zauberformel Sociale Marktwirtschaft?, Jahrbuch Sozialer Protestantismus, Band 4, 18-45.
11. Ministarstvo finansija Republike Srbije. (2016). *Makroekonomski i fiskalni podaci: Konsolidovani bilans države u periodu 2005-2015. godine*. <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=11901>.
 12. Nawroth, E. E. (1961). *Die Sozial - und Wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus*. Heidelberg: F. H. Kerle Verlag.
 13. Obradović, M. (2014). Socijalna pomoć deluks. *Nova Ekonomija*, 13. <http://novaekonomija.rs/artikli/socijalna-pomo%C4%87-deluks>
 14. *Quarterly Review of the Dynamics of Financial Stability Indicators for the Republic of Serbia* (2015). National bank of Serbia: Financial Stability Department. http://www.nbs.rs/internet/english/18/pregled_grafikona_e.pdf
 15. Röpke, W. (1961). *Die Lehre von der Wirtschaft*. 9. Durchgesehene Auflage, Erlenbach-Zürich, Stuttgart: Eugen Rentsch Verlag .
 16. Rüstow, A. (2001). *Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus*. F.P. Maier-Rigaud und G. Maier-Rigaud (3. überarbeitete Auflage). Marburg: Metropolis Verlag.
 17. Rüstow, A. (1949). Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft. In: N. Goldschmidt und M. Wohlgemut (Hrsgs.) *Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik*, 2008, Mohr Siebeck, 299-314.
 18. Stärkerer Handel mit Belgrad möglich – Erhard empfiehlt Jugoslawien multilaterale Abkommen, *FAZ*, 26.11.1954, Nr. 275, S.11.
 19. The Heritige Foundation (2016). *Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation: The Heritage Foundation and Wall Street Journal Background Paper.
 20. The World Bank (2016). *Doing Business: Measuring Business Regulations*. The World Bank: World Bank Database.
 21. The World Bank (2016). *World Development Indicators*. The World Bank: World Bank Database.
 22. Vetter, G. E. (1966). Der missverstandene Liberalismus. *FAZ*, 12.04.1966, S. 23.

INSTITUTIONAL PREREQUISITES OF SOCIAL MARKET ECONOMY AS A MODEL OF SERBIAN ECONOMY TRANSFORMATION

Abstract: The Serbian economy is facing in front serious risks in terms of dynamizing economic activity taking into account the fact that its GDP level has not yet returned to the those of pre crisis time. This risks are both internal and external character, so it is necessary look upon and examine the possibilities of alternative models as potential frameworks for overcoming numerous weaknesses and dealing with the diverse risks. In that context, in our paper we are analysing the model of Social Market Economy, developed from a group of German economists between two World Wars and which was the theoretical underpinning in building institutional structure of Western Germany after the World War II. Evaluating the basic premises on which is the model based and comparing with the values of actual institutional quality in Serbia, as well as with its development path in past period, we will strive to identify possibilities and obstacles in using the model of Social Market Economy in future development of Republic of Serbia.

Keywords: social market economy, economic policy, institutions, institutional transformation, serbian economy

IMIGRACIJA I SISTEMI BLAGOSTANJA

Dr Ljubinka Joksimović*

Abstrakt: U radu se istražuje da li je migracija korisna, ili teret za ekonomiju. Prošla generacija istraživanja je ostvarivana tretirajući migraciju i *welfare* sisteme odvojeno. U radu ova područja se posmatraju zajedno, a migracioni tokovi i ishodi se tretiraju kao direktan rezultat amalgamacije između institucionalnih i individualnih faktora. Koristeći najnovije teorijske uvide u ovom području i raspoložive pouzdane i uporedne podatke za tekuće prilive izbeglica, ocenjuje se da migracija, generalno, ne ugrožava održivost evropskih država blagostanja. Štaviše, sugeriše se da neto migracija, kao glavna determinanta rasta populacije u zemljama EU, stabilzuje, u dobroj meri, njihova tržišta rada, može doprineti ekonomskom rastu, a da su fiskalni efekti imigracije strukturno zavisni i mali, maksimalnog opsega od plus/minus 0.5% njihovog BDP. Što se tiče efekta sistema blagostanja kao magneta, moguće je da su određene podgrupe imigranata (posebno izbeglice) privučene od strane onih zemalja koje imaju darežljivije sisteme blagostanja i da dokazni materijal sugeriše da taj efekat nije jak i raširen. Najnoviji trendovi racia socijalnih izdataka prema BDP-u i stope neto zamene po zemljama EU, ne daju potpuno zadovoljavajuće objašnjenje zato što se ne može naći jasan odgovor da li, i u kojoj meri, je moguće da restrikcije na slobodno kretanje migranata neutrališu pritiske na smanjenje nivoa blagostanja. Dokazni materijal da migranti koriste benefite intenzivnije nego domaćini, može se naći za određene grupe ili benefite, a, takođe, nisu nađeni značajni negativni rezidualni doprinosi državnom budžetu imigrantskih domaćinstava u svim EU zemljama. Na kraju, ovi rezultati, kao takvi, otkrivaju niz opcija za imigracionu politiku.

Ključne reči: sistemi blagostanja, migranti, domaća domaćinstva, doprinosi, teret za ekonomiju

Uvod

Imigracija je bila i ostala predmet kontraverze za mnoge generacije. Šta je stvarnost? Da li je imigracija korisna, ili teret za ekonomiju? S jedne strane su tvrdnje da u vreme starenja stanovništva veće oslanjanje na imigrante može pomoći stabilizovanju privrede i stanovništva, pa i rastu istih. S druge strane su tvrdnje da je rastući broj imigranata u EU u velikoj meri u potrazi

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: joksimoviclj@gmail.com

za maksimizacijom pristupa benefitima iz sistema blagostanja (*welfare benefitima*), ili u tzv. socijalnom turizmu, što je proglašeno za negativnu krilaticu za 2015. u Nemačkoj.

Najjači argument protiv slobodne imigracije sa stanovišta zagovornika slobodnog tržišta jeste da imigranti iz siromašnih zemalja ne dolaze da rade, već da bi iskoristili prednosti sistema blagostanja bogatih država. S jedne strane, to je argument protiv slobodne migracije, dok, s druge strane, to je argument protiv sistema blagostanja. Što je lakše za siromašne ljude da koriste naknade iz sistema blagostanja, za poreske obveznike je manje atraktivna redistribucija za koju plaćaju i otuda je moguć manje darežljiv, skromniji sistem. Rastući su pritisci na smanjenje transfera unutar nacionalnih sistema blagostanja, ili, pak, u pravcu podizanja redistribucije na supranacionalni nivo. Ovaj pritisak je bio manji sve dok su sve članice EU bile relativno bogate zemlje, postao je veći sa ulaskom siromašnijih članica iz istočne Evrope, a naročito sa novim talasom izbeglica sa Bliskog Istoka i severne Afrike.

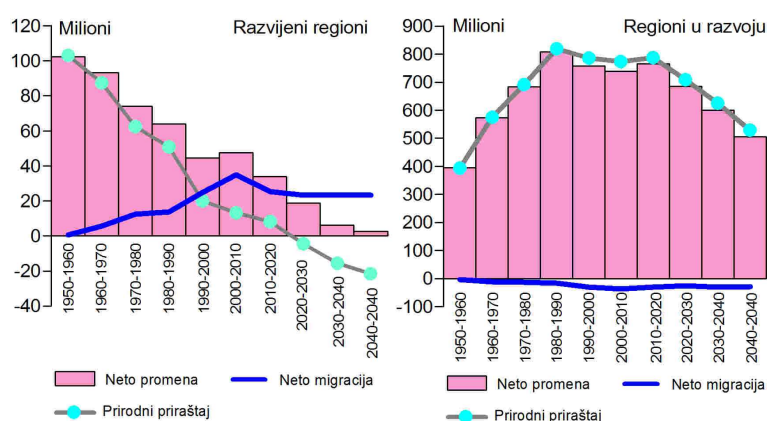
Prethodna generacija istraživanja je posmatrala imigraciju i sisteme blagostanja odvojeno, nova generacija ih uzima kao jako povezane. Sledeći taj pristup i tretirajući migracione tokove kao rezultat amalgama između institucionalnih i individualnih faktora, u radu se ukazuje na: starenje stanovništva u Evropi i najnovije tokove imigranata; efekte migracija na javne finansije, tržište rada i ekonomski rast; postojanje magnet efekta sistema blagostanja zemalja EU; pitanje, da li su imigranti intenzivniji korisnici programa blagostanja nego domaćini, kao i kakvi su njihovi neto doprinosi državnom budžetu. Na kraju, ponuđen je set opcija za imigrantsku politiku.

Demografija i izazovi migracije

U januaru 2014, populacija u EU28 je procenjena na 506.8 miliona, 100 miliona više nego u 1960. Glavna determinanta rasta stanovništva je neto imigracija (razlika između broja imigranata i broja emigranata); 95 % rasta stanovništva dolazi od neto migracije. To znači da prirodni priraštaj (pozitivna razlika između broja rođenih i umrlih) doprinosi oko 5%. Doprinos neto migracije plus statističko prilagođavanje ukupnom rastu stanovništva je veći od proporcije prirodnog priraštaja od 1992. Dostigao je vrh u 2003. godini (95% ukupnog rasta populacije), opao na 57% u 2009. i ponovo ima vrh od 2013. sa 95%. Sa negativnim prirodnim priraštajem koji

se ne isključuje ni u budućnosti, veličina pada ili rasta populacije zavisice od doprinosa migracije (Eurostat, Demography Report, 2015, 4).

Slika 1 pokazuje promene i projektovane promene u stanovništvu u periodu 1950-2050. u razvijenim i nerazvijenim zemljama. Neto promena stanovništva u nerazvijenim zemljama počće da se smanjuje od 2020. pa na dalje, a neto migracija nastaviće da bude negativna, što implicira da će više ljudi nastaviti da se iseljava. Istovremeno, razvijene zemlje će imati pad u neto populacionoj primeni kao rezultat nižih stopa fertiliteta i karakterističnog starenja stanovništva, a predviđa se da neto migracija nastavlja da raste po relativno ustaljenom tempu.



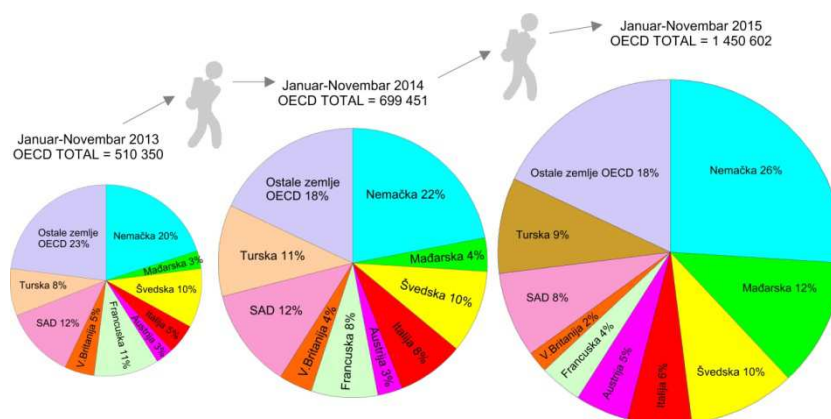
Slika 1 Doprinosi prirodnog priraštaja i neto migracije u ukupnoj promeni stanovništva u razvijenim i nerazvijenim zemljama

Izvor: UN Department of Economic and Social Affairs, 2013, World Population Prospects

Ako povežemo prosečnu starost stanovništva u EU28, koja je 1. januara 2014. bila 42.2 godine, i ukupni ratio starosne depedencije, koji je 51.8%, što znači da dve osobe u radnim godinama izdržavaju jednu zavisnu osobu, sagledavamo značajne izazove i za tržište rada i za države blagostanja u EU.

U 2013. Nemačka je izvestila o najvećem broju tražilaca azila, 693.000, zatim Velika Britanija, Francuska i Italija. U odnosu na broj stanovnika, Luksemburg je imao najveći broj tražilaca azila, zatim Malta i Kipar. Broj tražilaca azila izvan EU registrovanih u EU u periodu januar - novembar 2014. bio je 699.451, a u periodu januar - novembar 2015. oko 1.450.000. Najveći broj bio je u Nemačkoj, Švedskoj, Italiji, Francuskoj i Mađarskoj, po opadajućoj skali. U 2014. i 2015. najveći broj aplikanta, među top 30, u EU28 jeste iz Sirije (20 i 50% respektivno), zatim Avganistana, Eritreje, Kosova,

Iraka, Srbije, Nigerije i Ukrajine po opadajućoj skali (Eurostat, 2014 i 2015, strana 31-32), Slika 2.



Slika 2 Tražiocu azila u OECD zemljama

Izvor: OECD, International Migration Outlook 2015, Facts and Figures, UNHCR

Efekti na ekonomiju u širem smislu

Efekti na javne finansije

Ocene fiskalnog uticaja ukupne imigracije su veoma različite u većini studija, mada su obično mali, pri čemu neke ukazuju na neto fiskalne koristi, a druge na neto fiskalne troškove u zemljama domaćinima (OECD, 2013.)

Kratkoročni izdaci potrebni za izdržavanje novopridošlih tražilaca azila mogu biti značajni i uključuju humanitarnu pomoć u snabdevanju hranom, smeštaju i bazičnu pomoć u novcu; *up-front* izdatke povezane sa neophodnom obukom u jeziku i školovanju; postupke da se identifikuju kvalifikacije imigranata i izdaci povezani sa obradom zahteva azilanata, kao i ostvarivanje njihovog povratka.

Mesečne naknade koje se odobravaju tražiocima azila značajno variraju po zemljama i takođe prema uslovima stanovanja. Kreću se od 10 Eur za jednu odraslu osobu smeštenu u prijemnom centru, do više od 300 Eur za one bez smeštaja; obično se ukupan trošak obrade i smeštaja tražilaca azila kreće od 8.000 do 12.000 Eur po aplikantu za prvu godinu, mada ove cifre mogu biti i niže kad je u pitanju uhodana i brza evidencija. Dodatna sredstva su neophodna što je pre moguće kako bi se pomoglo priznatim izbeglicama da se integrišu u tržište rada i društvo. Takve investicije imajuće pozitivan *pay*

off ako pomognu novopridošlicama da se zaposle i otpočinu da doprinose sistemu blagostanja (OECD, 2015b).

Dokazni materijal iz bliske prošlosti pokazuje da neto direktni fiskalni uticaj izbeglica može biti relativno visok na kratak rok, ali i da opada tokom vremena kako se poboljšava njihova integracija na tržištu rada. Za realizaciju njihovog ukupnog potencijala važno je da se alociraju tamo gde su njihove kvalifikacije najpotrebnije (CIC, 2011; Cully, 2012; Ruist, 2015).

U zemljama koje su najviše pogođene, u 2015, prilivom azilanata, objavljeno je da dodatni izdaci nisu bili preveliki. Nemačka je predvidela dodatnih 0.5% BDP godišnje, za 2016. i 2017, kako bi pokrila inicijalne potrebe novopridošlih imigranata i integrisala ih u tržište rada. Austrija je predvidela da će izdaci za izbeglice i tražioce azila porasti od 0.1% BDP u 2014. na 0.15% u 2015. i 0.3% u 2016. Švedska, koja je godinama unazad bila glavna zemlja domaćin za izbeglice, predvidela je dodatne izdatke u 2016. od 0.9% BDP godišnje kako bi poboljšala uključivanje novopridošlih imigranata. Mađarska, glavna tranzitna zemlja u Šengen zoni, je najavila dodatne izdatke od 0.1% BDP u 2015, kako bi pokrila troškove novih priliva izbeglica. Od 2011, vlada Turske je obezbedila pomoć sirijskim izbeglicama do 0.8% BDP u 2014. Evropska Komisija je najavila dodatna sredstva od 9.2 milijarde Eur za rešavanje krize izbeglica u 2015-2016. godini (0.1% EU BDP), (OECD, 2015b).

Ove dodatne fiskalne mere trebalo bi da umereno podstaknu agregatnu tražnju, pod uslovom da ne budu neutralizovane budžetskim rezovima na drugom mestu, pri čemu bi najveći deo javnih sredstava bio potrošen na nerazmenljiva dobra i usluge. Osim toga, pretpostavlja se da je marginalna sklonost potrošnji izbeglica visoka, s obzirom na niske nivoe njihovih primanja. U poslednjem izdanju OECD Economic Outlook, ocenjeno je da će u 2016. i 2017. ove dodatne fiskalne mere obezbediti porast agregatne tražnje u evropskim zemljama od oko 0.1% do 0.2% BDP (OECD 2015a).

Prošlost nam daje relativno malo informacija da bismo jasno procenili ekonomski uticaj na zemlje domaćine sadašnjeg izuzetnog porasta izbeglica, jer se većina istraživanja fokusirala na uticaj ukupne imigracije. Osim toga, veliki broj faktora čini da je procena ekonomskog uticaja izbegličke krize izuzetno teška, posebno: procena broja tražioca azila nije nimalo laka jer su oni jako mobilni i mogu se registrovati nekoliko puta u različitim zemljama; očekivano trajanje boravka je neizvesno i zavisiće od toga koliko njih je priznato da su izbeglice, kao i realizacije povratka onih kojima je odbijena

međunarodna zaštita; vreme potrebno da se procesuiraju zahtevi azilanata veoma se razlikuje među zemljama primaocima, kao i vreme potrebno da se uđe na tržište rada. Na dugi rok, efekat priliva izbeglica na druge kategorije ulaznika (npr. kretanje unutar EU, ponovno ujedinjenje porodice) ostaje neizvestan. Sa svim ovim problemima na umu, istaknuti su samo neki verovatni efekti krize izbeglica, ograničeni raspoloživim dokaznim materijalima i simulacijama.

Efekti radnika imigranata na tržište rada

U proteklih 10 godina imigranti su činili 47% ukupnog porasta radne snage u SAD i 70% u Evropi. U OECD zemljama, mali deo novopridošle radne snage je došao kroz rukovođenu radnu migraciju, više drugim kanalima, preko porodice, humanitarno i kao slobodna migracija. U OECD zemljama, u 2012-2014, prosečan udeo zaposlenih imigranata radnog doba je 65.5%, u poređenju sa 64.4% domaćeg radno sposobnog stanovništva. Ove stope prevazilaze 70% u zemljama gde je imigracija primarno motivisana radom i gde je zaposlenost relativno visoka, Švajcarska i Luksemburg, (Indicators of Immigrant Integration, 2015: Settling In, OECD/EU).

Inicijalni uticaj aktuelnih tražilaca azila na domaću radnu snagu zavisiće od njihovog uspeha da dobiju status izbeglica, dužine procesa aplikacije i da li će ući na tržište. Ovi faktori se znatno razlikuju po zemljama porekla i tokom vremena. Uslovi pristupanja tržištu rada za vreme obrade azilantskih zahteva jako se razlikuju po zemljama i u nekima od njih pristupanje može biti dato pod specifičnim uslovima skoro odmah (Kanada, Grčka, Norveška i Švedska), dok u drugima period čekanja može biti i do godinu dana (OECD, 2015b).

Uz brojne pretpostavke, napravljena su dva scenarija.

U nižem scenariju, ukupan broj registrovanih azilanata dostiže 1.2 miliona u 2015. za EEA i Švajcarsku kao celinu i 730.000 za Nemačku. U ovom scenariju, odgovarajuće cifre za prvih 6 meseci 2016. bile bi 610.000 za Evropu i 370.000 za Nemačku. Ove relativno konzervativne ocene pretpostavljaju da bi priliv tražioca azila ostao konstantan do juna 2016. sa istorijskim pikom od oko 200.000 mesečno. Pod ovim scenarijom, 1.4 miliona zahteva azilanata bi bilo registrovano u Evropi u 2015, od čega 900.000 u Nemačkoj. Ovo bi, onda, moglo da dostigne 1.1 milion i 900.000, respektivno u prvih 6 meseci 2016. Kumulativni uticaj prihvaćenih izbeglica između januara 2014. i juna 2016. u nižem scenariju bi odgovarao oko 380.000

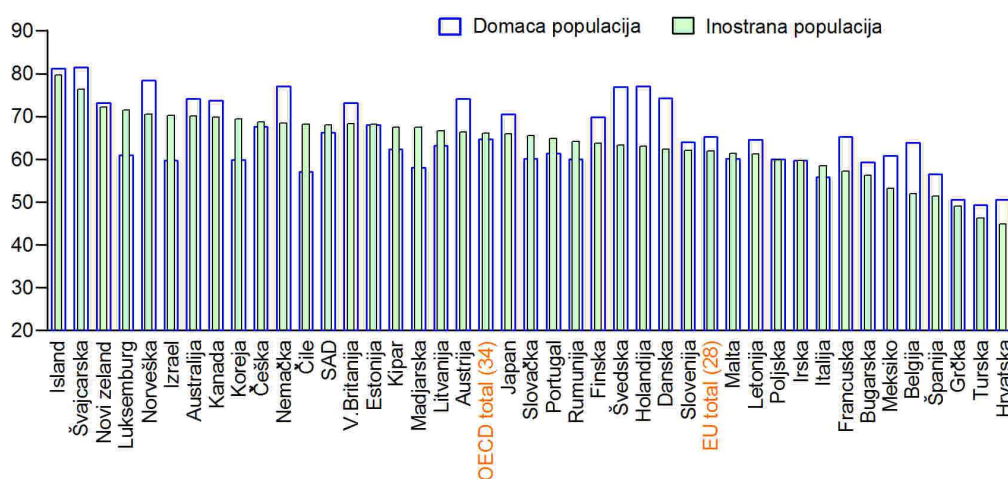
dodatnih ulaznika na EU tržište rada do januara 2016. i 680.000 do decembra 2016. i tad bi iznosio 0.3% radne snage EEA.

U višem scenariju, kumulativni uticaj tražioca azila do kraja 2016. bi još uvek reprezentovao oko 0.4% radne snage EEA (manje od 430.000 u Nemačkoj, tj. oko 1% radne snage u toj zemlji (OECD, 2015b).

Slično kao i kod domaćeg stanovništva, mladi imigranti su generalno više obrazovani nego oni bliži penziji. Više od 1/3 imigrantske radne snage ima tercijarno obrazovanje. Od 2000/2001 imigranti reprezentuju 31% porasta visoko obrazovane radne snage u Kanadi, 21% u SAD i 14% u Evropi. Imigranti sa visokim obrazovanjem uvek se više bore na tržištu rada u zemlji destinacije nego isti domaćini; teškoće imigranata sa stranim obrazovanjem u dobijanju dokumenata o kvalifikacijama i statusa priznatih na tržištu rada su barijera za radno mesto u većini zemalja; stopa zapošljavanja imigranata sa diplomom zemlje domaćina je 10 puta viša nego imigranata sa stranom diplomom.

Kada se radi o integraciji nisko obrazovanih imigranata u tržište rada, prosečne stope zaposlenosti su slične sa domaćom nisko obrazovanom radnom snagom u EU, a više u OECD zemljama. U SAD njihova zaposlenost je oko 20% više nego domaće nisko obrazovane radne snage (Dadush, 2015).

Slika 3 pokazuje da je stopa zaposlenosti inostrane radne snage veća nego domaće u Luksemburgu, na Kipru, u Mađarskoj, Litvaniji, Slovačkoj, Portugaliji, Rumuniji, Malti, Letoniji i Italiji.



Slika 3 Stope zaposlenosti po mestu rođenja

Izvor: OECD/EU 2015, Indicators of Immigrants Integration: Settling In

U većini zemalja stope nezaposlenosti su više među strancima nego domaćim. U zemljama klasične migracije, gde humanitarni migranti čine veliki deo u prilivu (Danska i Švedska) stope imigranstske nezaposlenosti su visoke, dvostruko više nego za domaće radnike (OECD/EU, 2015).

Imigranti imaju veliku ulogu u dinamičkim sektorima privrede. Novi imigranti čine 22% ulaznika u najnaprednija zanimanja u SAD i 15% u EU (zanimanja u zdravstvenoj zaštiti, nauci, tehničari, inženjerstvu i matematici). U isto vreme imigranti čini 1/4 ulaznika u opadajućim zanimanjima, u EU 24% i SAD 28%. U EU to su poslovi zanatstva i s tim povezani trgovački radnici, radnici za mašinama i montažeri, u SAD to su instalateri i u oblasti održavanja i popravki. Imigranti u ovim oblastima popunjavaju potrebe za radom koji je domaćim radnicima neatraktan ili bez karijernih izgleda.

U Evropi razmere mobilnosti radne snage su uveliko porasle unutar EU/EFTA zone nakon proširenja 2004 i 2007. To je povećalo kapacitet prilagođavanja tržišta rada. Poslednje procene sugerišu da se oko 25% asimetričnih šokova na tržištu rada - koji se dešavaju u različitim vremenima i sa različitim intenzitetima po zemljama - mogu absorbovati migracijom unutar jedne godine (Jauer *at al*, 2014).

Uticaj migracije na ekonomski rast

Empirijski pokušaji ocene ukupnog uticaja neto imigracije na ekonomski rast su malobrojni, uglavnom zbog neposredovanja harmonizovanih komparativnih podataka o međunarodnoj migraciji po nivoima kvalifikacija.

Studija koja je obuhvatila 22 OECD zemlje u periodu 1986-2006. je pokazala pozitivan, ali prilično mali uticaj ljudskog kapitala poteklog od migranata na ekonomski rast (Boubtane & Dumond, 2013). Doprinos imigranata akumulaciji ljudskog kapitala ima tendenciju da je suprotan mehaničkom efektu razvodnjavanja (tj. uticaj porasta populacije na kapital po radniku), ali neto efekat je prilično mali, čak i u zemljama koje imaju jaku selektivnu migracionu politiku. Porast od 50% u neto migraciji stranaca generiše manje od 1/10% promene u porastu produktivnosti.

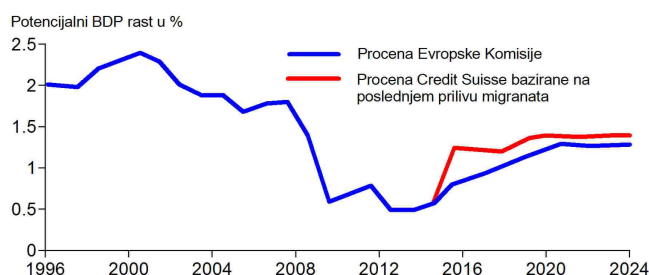
Međutim, pažnju su skrenule dve studije. Rowthorn (2014) je izračunao da sa mlađim imigrantima nego što je UK populacija i neto migracijom (većom od sadašnje od 50.000) od 225.000 na godišnjem nivou, ratio depedencije bi bio 3.5% niži, a uz određeni set pretpostavki o stopi zaposlenosti i radnoj produktivnosti, BDP *per capita* bio bi veći za 3% u 2087. (<http://www.civitas.org.uk/research/immigration/>).

Lisenkova *et al*, posmatrali su dva scenarija: neto migracija od 200.000 i niži migracioni scenario smanjen za 50% (blizu Kameronomom migracionom targetu, manje od 100.000). Do 2060. BDP *per capita* bio bi 2.7% niži pod nižim migracionim scenarijom (<http://www.sagepub.com>).

Obe studije su zaključile da bi viši nivoi neto migracije rezultirali u većem BDP *per capita* i nižem učešću neto duga u BDP. Gde su onda neslaganja oko potrebe ili poželjnosti veće neto migracije? Lisenkova navodi samo ekonomske argumente, dok Rowthorn konstatuje da su nivoi migracije potrebni da se poveća BDP *per capita* i smanji budući javni dug toliko visoki da mogu potencirati problem u kome socijalni efekti nadmašuju pozitivne ekonomske efekte (potencijalni problemi bili bi prenatrpanost javnim objektima, kao što su škole, bolnice, putevi i ograničena ponuda stanova, kao i pritisak na prirodne resurse, posebno vodu). To su mogući razlozi da se preferiraju niži nivoi migracije.

To nas vraća na suštinu migracione debate. Ekonomske ocene su važne, ali ograničene jer ne mogu da razreše važne dileme o tome u kom tipu društva ljudi žele da žive. A te preferencije mogu da upravljaju gledištima i izborima ljudi oko migracije, koliko i čisto ekonomski faktori.

Ugledna švajcarska kreditna kuća pokazuje da će priliv izbeglica i migranata biti pozitivan za evropske ekonomske izgleda i na kratak i na dugi rok. Na kratak rok trebalo bi da poveća ekonomski rast. Multiplikator javnih izdataka koji idu na kuće, hranu i drugo za tražioce azila je oko 1. Tako bi fiskalni izdaci mogli da dodaju 0.2%-0.3% rastu BDP sledeće godine. Multiplikator je dobra novost, pošto bi novac išao direktno nazad u privredu, umesto na štedne račune potrošača ili kompanija. Sav novac potrošen na bazične potrebe migranata, vratio bi se nazad u privredu (<http://www.bussinesinsider.com>), Slika 4.



Slika 4 Migranti podstiču potencijalni rast Eurozone

Izvor: <http://www.bussinesinsider.com>

Imigracija, model izgurivanja i privlačenja i hipoteza o blagostanju kao magnetu

Jedna od najpoznatijih teorija migracije je model izguravanja (*push*) i privlačenja (*pull*), (Lee, 1966). Faktori povezani sa zemljom porekla izguravaju migrante, najčešće zbog nedostatka posla, gladi, ratova, diskriminacije, prisilnog rada, prirodnih katastrofa, političkih strahova i proganjanja. Faktori povezani sa zemljom destinacije privlače migrante, najčešće iz sledećih razloga: veće poslovne mogućnosti, bolji životni uslovi, veće političke i religiozne slobode, sigurnost, familijarne veze, bolja medicinska nega, bolje šanse za ženidbu, itd., a različiti događaji i lične karakteritike migranata interferiraju između dve zemlje.

Istraživanje u ovoj oblasti gotovo nedvosmisleno ukazuje da su i tražioci azila i ekonomski migranti dobro informisani o zemlji destinacije i da čine racionalnu *cost-benefit* analizu (Thielemann, 2006; Gilbert & Koser, 2012) primer je standradnog neoklasičnog modela koji uzima migrante kao one koji maksimiziraju korisnost, one koje biraju destinaciju koja pruža najbolje mogućnosti. Izvori informacija su brojni: radio, TV, turisti, poslovni ljudi, poslovne veze, povratnici.

Nadalje je fokus na faktorima privlačenja; dodatni faktori privlačenja su benefiti iz sistema blagostanja (*welfare benefiti*). G. Borjas je 1990. postavio hipotezu o blagostanju kao magnetu (*welfare magnet* hipoteza) koja se sastoji iz dva dela: države sa visokim nivoima socijalne zaštite generalno privlače više migranata, i imigranški tokovi u ove države imaju natprosečno visok udeo nisko kvalifikovanih imigranata. Testirajući hipotezu, on je zaključio da su imigranti skoncentrisani u onim državama SAD gde su *welfare benefiti* izdašniji.

Kvalitativna studija (Robinson & Segrott, 2002) objašnjava da prisilni migranti ne biraju samostalno destinaciju; većina koristi putničke agente koji odlučuju umesto njih. Šanse, koincidencije, finansijska ograničenja, sigurnost, mreže familija i prijatelja, jezička sličnost, bivša kolonijalna veza imigranata sa zemljom destinacije su važniji nego *welfare benefiti*. M. Zavodny, (1999) i R. Thielemann, (2006) su potvrdili efekte *welfare magnet*a za prisilne migrante. Uglavnom, istraživanja o *welfare magnetizmu* u procesu odlučivanja da migriraju za prisilne migrante pružaju kontradiktorne rezultate.

Brojnije su studije koje koriste prilično široku definiciju migranata. G. Menz (2009) je pokazao da veličina imigracije ne zavisi od *welfare* režima. H.

Brucker *et al*, (2002) u analizi evropske situacije, slično G. Borjasu, su konstatovali da se nisko kvalifikovani migranti preovlađujuće kreću ka darežljivim *welfare* sistemima. T. Boeri (2010) sa novijim elementima u odnosu na Bruckera je pokazao da su ukupni socijalni izdaci zaista povezani sa prilivom nisko kvalifikovanih imigranata. Takođe, da su određene forme plaćanja, na primer, *benefiti* za nezaposlene i programi aktivnog tržišta rada povezani sa prilivima imigranata viših kvalifikacija. G. De Giorgi i M. Pellizzari (2009) su, ocenjujući model izbora lokacije u 14 zemalja, našli da *benefiti* imaju odlučujuću ulogu u izboru lokacije imigranata, ali da je efekat mali posebno kad se uporedi sa platom; efekat plata je 10 puta veći; žene su manje privučene visokim *benefitima*, a migranti stariji od 25 godina češće biraju starije EU članice ako su *welfare benefiti* visoki. M. Beiene *et al*, (2011) empirijski su potvrdili da veličina dijaspore ima pozitivne efekte na migracione tokove i negativne na obrazovni nivo imigranata, a da su *benefiti* neznajni. M. Giulietti *et al*, (2013) su testiranjem 19 evropskih zemalja našli slabu korelaciju između *benefita* za nezaposlene i imigracionih tokova.

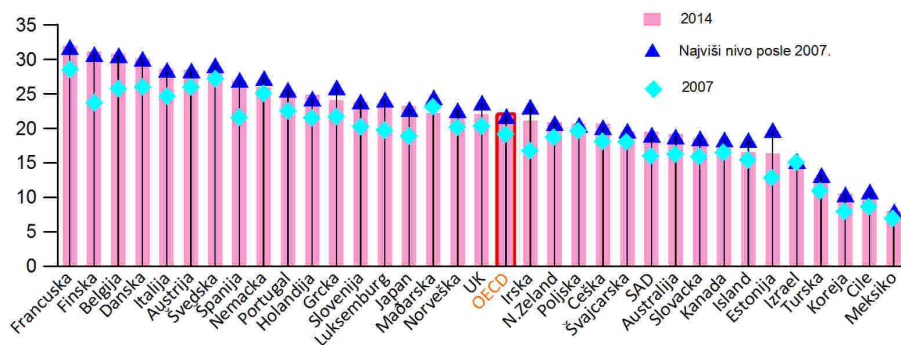
A. Razin i J. Wahba (2011) su uveli legalni kontekst (slobodni i restriktivni imigracioni režim) i istraživali kako u interakciji sa *welfare* sistemom mogu da nastanu različiti odnosi između darežljivosti *welfare* sistema i strukture kvalifikacija u imigrantskim tokovima. U slobodnom imigrantskom režimu veća je verovatnoća da će pristići imigranti sa niskim kvalifikacijama privučeni darežljivim *welfare benefitima*, dok imigranti sa visokim kvalifikacijama shvataju da će morati da plate više poreze i zato biraju druge destinacije. Različite stope priliva nisko i visoko kvalifikovanih imigranata dovode do priliva koji je konzistentan sa *welfare magnet* situacijom. Ako je u zemlji restriktivan imigracioni režim, a *welfare* takođe darežljiv, građani u zemlji shvataju da će priliv nisko kvalifikovanih imigranata povećati fiskalni teret i onda poreze; građani optiraju za ulazak samo visoko kvalifikovanih imigranata jer njihov dolazak omogućuje da se teret *welfare* sistema raširi i tako snizi poreski teret za postojeće rezidente. Znači: *welfare magnet* hipoteza je potvrđena u režimu slobodne migracije, i potvrđeno je da su visoko kvalifikovani imigranti brojniji kad je *welfare* veliko, a imigracija ograničena.

U širokim definicijama imigranata izostavljaju se individualno specifični *welfare* efekti za prisilnu i ekonomsku imigraciju i moguće je da to objašnjava dobijene kontradiktorne rezultate. Uticaj *welfare* na ekonomsku i prisilnu imigraciju nije isti. Ekonomski imigranti imaju veću mogućnost da obezbede posao po dolasku u zemlje domaćina (jer su izabrani od kompanija, koriste

šemu gostujućih radnika ili sistem upisa na bazi poena), dok prisilni imigranti, tražioci azila, zavise od welfare države. Njima može biti zabranjeno da rade, ili su manje informisani o mogućnostima zapošljavanja, za razliku od ekonomskih imigranata; azilanti beže iz svoje zemlje i imaju veću potrebu za welfare sistemom. Tako može da se konstatuje da su welfare faktori privlačenja važniji za tražioce azila nego za ekonomske, radne migrante.

Analizirana literatura i najnovija praksa otkrivaju nam da vlade EU praktično imaju dva instrumenta politike da utiču na priliv imigranata: darežljivost welfare programa i restrikcije na ulazak imigranata. Kako je poslednji instrument u poslednje dve – tri godine jako promenljivog intenziteta po zemljama, nadalje u tekstu je fokus, uz sva ograničenja u raspoloživim i uporedivim podacima, na prvom instrumentu, darežljivosti sistema blagostanja koja se najčešće meri indikatorima, kao što su ratio socijalnih izdataka prema nivou BDP i stopa neto zamene (dohodak koji nezaposleni prima u odnosu na prosečan dohodak koji je radnik primao dok je bio zaposlen).

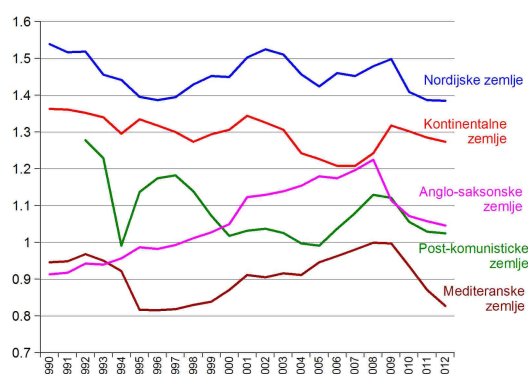
Kako je više autora, a posebno Gaston *et al*, (2013) i Skupnik (2014), utvrdilo pozitivnu vezu između odnosa socijalnih izdataka prema BDP i promena u imigraciji u odnosu na domaću populaciju, ocenila sam da u dobroj meri kretanje racija socijalnih izdataka i BDP u poslednjih nekoliko godina može dati uvid da li su i koje nacionalne vlade procenile da postoji jak *welfare* magnet efekat, pa smanjuju socijalne izdatke kako bi postale manje atraktivne destinacije za *welfare* imigrante. Slika 5 ilustruje da je posle vrha u 2009. ovaj ratio opao za 1.5 do 2.5% u Kanadi, Nemačkoj, Mađarskoj, Islandu, Irskoj, Grčkoj i UK i za 3.5% u Estoniji.



Slika 5 Udeo socijalnih izdataka u GDP

Izvor: EU SILC; Eurostat, 2015

Na Slici 6 prikazano je kretanje racia za različite modele *welfare države* (Esping - Andersen, 1999 i Sapir, 2006). Posle 2009. koeficijent varijacije je snižen za sve grupe.



Slika 6 Darežljivost *welfare* države, podaci EK za različite *welfare* sisteme

Izvor: EU SILC; Eurostat, 2015

OECD Benefit and Wages Data (2014) pokazuju da nije bilo značajnijeg pada stope neto zamene, za period nezaposlenosti veći od 60 meseci, u periodu 2007-2014, osim u Norveškoj, Švedskoj, Finskoj i Danskoj i u daleko manjem stepenu u Nemačkoj, Mađarskoj i UK, što znači da je ocenjivano da ovaj indikator ne deluje kao snažan *welfare* magnet.

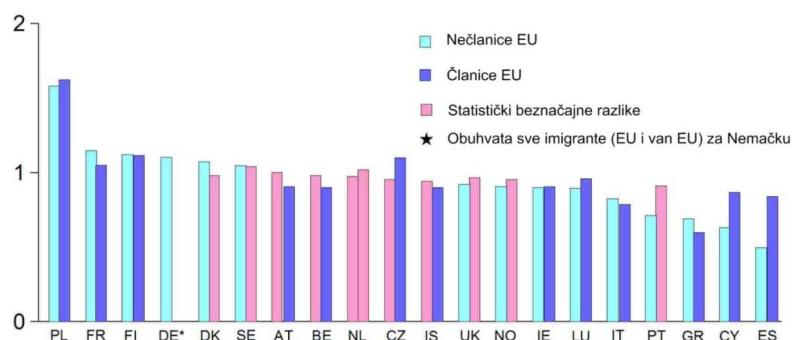
Međutim, jedno pitanje ostaje, da li i u kojoj meri restrikcije na slobodno kretanje migranata neutrališe pritiske na smanjenje nivoa *welfare*.

Migranti i domaćini kao korisnici benefita iz sistema blagostanja i njihovi neto doprinosi državnom budžetu

U ispitivanoj oblasti veze imigranata i blagostanja, pitanje da li imigranti primaju disproporcionalno više *welfare benefita* u poređenju sa domaćinima je obrađivano u relativno malom broju radova.

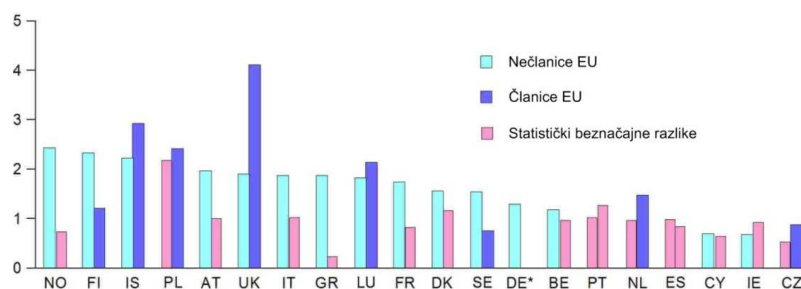
Sledeći Barretta i Maitre (2011) i raspoložive uporedne podatke od 2007. iz EU SILC dobijaju se uvidi koji su prikazani na Slikama 7 i 8.

Ako se posmatraju svi benefiti (isplate nezaposlenima, isplate starima, itd.) i ako je proporcija imigranata koji primaju *welfare* u odnosu na domaćine ista, racio je 1. Veći racio indicira zemlje gde su imigranti intenzivniji korisnici *welfare* u odnosu na domaćine, racio manji od 1 znači suprotno.



Slika 7 Racio udela broja imigranata i domaćina: svi tipovi benefita

Izvor: Barrett and Maitre, 2011



Slika 8 Racio udela imigranata i domaćina naknade za nezaposlene

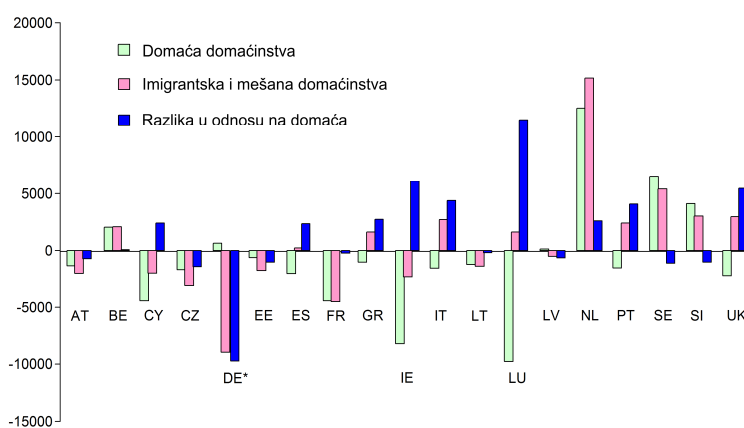
Izvor: Barrett and Maitre, 2011

Slika 7 pokazuje generalnu tendenciju da su imigranti manje intenzivni korisnici u odnosu na domaćina. Proporcija imigranata je veća samo u 5 zemalja (Poljska, Francuska, Finska, Švedska i Danska). Nemačka ima racio veći od 1, ali podaci ne indiciraju da li su imigranti iz EU ili van nje.

Isti račun važi i kad su u pitanju benefita za nezaposlene, Slika 8. Veći racio od 1, više stopa benefita za nezaposlene kod imigranata nego kod domaćina su izmerene u 12 od 19 zemalja. Racio je veći od 2 u Norveškoj, Finskoj i Islandu, i u dve zemlje iznad 1.

Međutim, većina analitičara se slaže da ocene o doprinosima migranata *welfare* državi ne bi trebalo da se baziraju samo na parcijalnoj analizi primanja benefita. Trebalo bi razmotriti i plaćanja migrantskih domaćinstava državnom budžetu u formi poreza i doprinosa socijalnoj zaštiti. Neto doprinosi migrantski i domaćih domaćinstava se onda dobijaju ako se od plaćenih poreza na dohodak i doprinosa socijalnoj zaštiti oduzme suma benefita koju su dobila domaćinstva. Zato je istraženo da li imigranti

primaju više benefita, a isporučuju niže neto kontribucije *welfare* državi u odnosu na domaća domaćinstva. Negativni rezidualni doprinosi imigranstkkih domaćinstava, Slika 9, su zabeleženi u 8 zemalja: Austrija, Belgija, Češka, Nemačka, Estonija, Litvanija, Letonija i UK, a pozitivni u 5 zemalja. Niži neto doprinosi migrantski domaćinstava državnom budžetu u navedenim zemljama delom se objašnjavaju (posle kontrole observirajućih karakteristika: razlike u godinama, obrazovanju, veličini domaćinstava) uplatama nižih poreza što se povezuje sa većim prisustvom crnog tržišta, samoupslavljanjem i diskrecijom u plaćanju poreza kod migrantskih domaćinstava, U zemljama u kojima su pozitivni rezidualni neto doprinosi migrantska domaćinstva plaćaju na svoje dohotke veće poreze nego domaći.



Slika 9. Neto doprinosi domaćih i inostranih domaćinstava

Izvor: EU-SILC, 2015; Huber, 2013

Zaključak

Da li su imigranti pretnja održivosti sistema blagostanja zemalja EU? Dokazni materijal iz obavljenog istraživanja generalno ukazuje da ne bi trebalo da bude. Imigranti u dobroj meri stabilizuju njihovo tržište rada i diprinose ekonomskom rastu. Što se tiče *welfare* magneta efekta, moguće je da su određene usko definisane grupe, prisilni migranti, privučeni od zemalja sa darežljivim *welfare* sistemima, ali nema dokaza da je ovaj efekat jak i raširen u meri da bi bio glavna determinanta *welfare* potrošnje.

Da li su imigranti disproportionalno veći primaoci *welfare* benefita? Dokazni materijali često se odnose na specifične grupe ili benefite i ne daju

striktno pozitivan odgovor na gornje pitanje. Neto fiskalni efekat imigracije je jako strukturno zavistan i prilično mali, opseg plus/minus 0.6% BDP.

Ovi rezultati otkrivaju niz opcija za imigracione politike.

Prva opcija glasi da bi usled kontinuiranog porasta broja imigranata bilo poželjno uvesti zdravu integracionu politiku, politiku izbegavanja marginalizacije imigranata u neformalne i crne tržišne aktivnosti. Druga opcija bi se svodila na ograničeno korišćenje *welfare* benefita na osnovu građanstva i vremena provedenog u zemlji domaćinu. Treća opcija bi bila ograničavanje imigracije na onu sa visokim kvalifikacijama kojima nije potreban *welfare*. Četvrta opcija bi podrazumevala harmonizovanje minimuma *welfare* standarda po zemljama kako bi se sprečilo da imigranti traže najdarežljivije *welfare* države. Peta opcija bi mogla da se svede na proširenu ulogu i obuhvat kontributornih plaćanja, tj. doprinosa.

Kontinuirani talasi migracije i zaštita od političke opozicije sve očiglednije prisiljavaju vlade da nađu načine da dizajniraju imigracione i *welfare* politike na načine koji će uveriti građane da imigranti nisu preterano veliki korisnici *welfare*.

Zahvalnica

Rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (br. 179065), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Reference

1. Barrett, A., & Maitre, B. (2011). Immigrant Welfare Receipts Across Europe, IZA Discussion Paper, No. 5515.
2. Beine, M. *at al*, (2011). Dissecting Network Externalities in International Migration. *Journal of Demographic Economics*, 81(4).
3. Boeri, T. (2010). Immigration and Land Redistribution, *Economica*, 77(3).
4. Borjas, G. (1999). Immigrant and Welfare Magnet. *Journal of Labor Economics*, 17(4).
5. Borjas, G. & Trejo, S. (1990) Immigrant Participation in the Welfare System. NBER, Working Paper, No. 3423.
6. Boubtane, E. & Dumont, J. (2013). *Immigration and Economic Growth in OECD Countries 198-2006 in Matching Economic Migration With Labor Market Needs*. OECD, Publishing Paris.

7. Brucker, H. *et al*, (2002). Managing Migration in the European Welfare States. *Immigration Policy and Welfare System*, No. 74.
8. CIC. (2011). *Evaluation of Government Assisted Refugees and Resettlement Assistance Program*. Evaluation Division.
9. Cully, M. (2012). More Than Additions to Population: The Economic and Fiscal Impact of Immigration. *Australian Economic Review*, 45(3).
10. Dadush, U. (2014) The Effects of Low Skill Labour Migrants on the Host Economy. *KNOMAD Working Paper*.
11. De Giorgi, G., & Pellizari, M. (2009). Welfare Migration in Europe and Cost of Harmonized Social Assistance. *Labour Economics*, 16(4).
12. Espring-Andersen, G. (1999). *Social Foundation of Post Industrial Economies*. New York.
13. EUROSTAT. (2014/2015). *Demography Report*.
14. EU-SILC. (2013/2015). *EU Statistics on Income and Living Condition*.
15. Gilbert, A., & Koser, K. (2006). Coming to UK; What do Asylum-Seekers No About UK Before Arrival. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 32(7).
16. Giuletti, M. *et al*, (2011). Unemployment Benefit and Immigration: Evidence from the EU. *IZA Discussion Paper*, No. 6075.
17. <http://www.bussinesinsider.com>
18. <http://www.civitas.org.uk/research/immigration/>
19. <http://www.sagepub.com>
20. Huber, P. *at al*, (2013). *Reforming Welfare States, Welfare Wealth Work for Europe*. European Commission.
21. Jauer, T. *et al*, (2014). Migration as an Adjustment Mechanism in the Crisis. OECD Social, Employment and Migration. *Working Papers*. No. 155, OECD Publishing, Paris.
22. Lee, S. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, 1(3).
23. Menz, G. (2009). *Political Economy of Managed Migration*. Oxford University Press.
24. OECD. (2013). *The Fiscal Impact of Immigration in OECD Countries*.
25. OECD. (2014). *Benefit and Wages Data*.
26. OECD. (2015). *International Migration Outlook, Facts and Figures*. UNHCR.
27. OECD. (2015a). *Economic Outlook*. No. 2.
28. OECD. (2015b). *Migration Policy Debates*. No. 8.
29. OECD/EU. (2015). *Indicators of Immigrant Integration: Settling In*.
30. Razin, A., & Wahba, J. (2011) Welfare Magnet Hipotesys, Fiscal Burden and Immigration Skill Selectivity. NBER, *Working Paper*, No. 17515.
31. Robinson, V., & Segrott, J. (2002). *Understanding the Decision Making of Asylum-Seekers*. London: Home Office.
32. Ruist, M. (2013). The Labor Market Impact of Refugee Immigration in Sweden 1999-2007. *SULCIS Working Paper*.

33. Sapir, A. (2006). Globalization and Reform of European Social Models. *Journal of Common Market Studies*, 44(2).
34. Thielemann, R. (2006). The Effectiveness of Governemnt's Attempt to Control Unwanted Migration. *Refugee Survey Quarterly*, 3(4).
35. Thielemann, R. (2012). How Effective are National and EU Policies in Area of Forced Migration. *Refugee Survey Quarterly*, 7(8).
36. UN. (2013). *Department of Economic and Social Affairs*. World Population Prospect.
37. Zavodny, M. (1999). Determinants of Recent Immigrant's Locational Choices. *International Migration Review*. 6(4).

IMMIGRATION AND WELFARE SYSTEMS

Abstract: The paper is investigated whether is immigration benefit or burden for the economy. Past generation of research has been conducted on both immigration and welfare systems indepedently. In this paper these fields are observed together and migration flows and outcomes are treated as a direct result of an amalgamation between institutional and individual factors. Using the newest theoretical insides in this area and available reliable and comparative data for current refugees' flows it is assessed that migration does not, in general, threaten the sustainability of European welfare states. However, it is suggested that net migration as the main determinant of population growth in EU countries stabilize, in good extent, their labour market, can contribute to economic growth and that fiscal effects of migration are structural dependent and small, maximum range of plus/minus 0.5% of their GDP. With respect to effect of welfare magnet it is possibly that certain subgroups of immigrants (particular refugees)are attracted to countries with more generous welfare systems, but evidence suggests that impact is not strong and widespread. The newest trend in ration of social expenditures to GDP and net replacement rates across EU countries do not provide fully satisfactory explanation because it can not be found clear answer wheather and to what extent restrictions of free migrants' movement may be neutralize pressures on decreasing welfare level. Evidence of immigrants using welfare more intensive than natives can be found for specific groups or benefits and also significant negative residual contributions (to the state budget) of immigrants households did not find in all EU countries. At last these results as such revealed a set options for immigration policy.

Keywords: welfare systems, migrants, native household, contributions, burden for economy

MIGRACIJE VISOKOOBRAZOVANOG KADRA: IGRA SA NULTOM SUMOM?

Dr Slavica Manić*

Apstrakt: Globalizacija svetske privrede primorava nacionalne ekonomije na sve veću otvorenost. To je jedan od razloga zbog kojeg su migracije, generalno posmatrano, u stalnom porastu, a naročito one koje tangiraju visokoobrazovani kadar, budući da demografske i tehnološke promene proizvode rast tražnje upravo za ovakvim osobljem u narastajućim sektorima privrede. U takvim okolnostima međunarodna mobilnost obučenih i kompetentnih pojedinaca generiše različite posledice po zemlje emigracije i imigracije. Cilj ovog rada je da, kroz pregled novije literature koja teorijski i empirijski analizira pomenutu problematiku, ukaže na sledeće činjenice: dobiti i/ili gubici blagostanja, koji nastaju kao posledica migracija, su neravnomerno raspoređeni po zemljama; iako u apsolutnom iznosu dobiti prevazilaze gubitke, u slučaju manje razvijenih zemalja ovi prvi su, po pravilu, i dalje „rezervisani“ za mali broj ključnih „igrača“ na globalnoj sceni; globalno posmatrano, ukupan redistributivni efekat je pozitivnog predznaka, ali su jedini („pravi“) dobitnici (u smislu koristi koje nastaju kao produkt migratornih kretanja) regioni Severne Amerike i Zapadne Evrope.

Ključne reči: migracije, visokoobrazovan kadar, redistributivni efekti

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: slavica@ekof.bg.ac.rs

HIGH SKILLED MIGRATIONS: ZERO-SUM GAME?

Abstract: The globalization of the world economy forces national economies towards increased openness. That is why the pace of migrations in general, and particularly those referring to high skilled, accelerates. In fact, the demographic and technological changes produce rising of demand for such personnel in growing sectors of the economy. Under these circumstances, the international mobility of skilled and competent individuals generates different consequences for the country of emigration as well as the country of immigration. The aim of this paper is to review the recent literature dealing with theoretical and empirical analyses of the above mentioned issues, and to point to the following facts: welfare gains and/or losses, resulting from migrations, are unevenly distributed across countries; even though in absolute terms the gains exceed the losses, in the case of less developed countries these gains are, as a rule, still „reserved“ for a small number of key „players“ on the global stage; generally speaking, the overall redistributive effect has a positive sign, but the „real“ winners (in terms of the benefits that arise as a product of migratory movements) are the regions of North America and Western Europe.

Keywords: migration, high skilled, redistributive effects

ODLIV MOZGOVA KAO OGRANIČAVAJUĆI FAKTOR PRIVREDNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Dr Marija Petrović-Randelović* i Dr Dalibor Miletic**

„Svaki seljak za sebe zadrži najbolje tele, a ona slabija prodaje drugima. A šta mi radimo? Mi deset najboljih đaka Matematičke gimnazije dajemo Englezima, a za sebe zadržimo sedam rijaliti zvezda.“

Dr Miograd Zec

Apstrakt: Proces globalizacije doprineo je, između ostalog, sve većoj mobilnosti stanovništva, uz konstantan porast migracija. Jedno od ključnih obeležja migracija u Republici Srbiji (R. Srbija) predstavlja odliv mozgova. U prilog tome govore i podaci Svetskog ekonomskog foruma, prema kojima se R. Srbija, posle Gvineje Bisao, nalazi na drugom mestu po odlivu mozgova u globalnim razmerama. Odliv mozgova u R. Srbiji predstavlja političko, ali pre svega ekonomsko pitanje. Prema procenama, nakon 2000. godine R. Srbiju godišnje napusti preko 4.000 svršenih studenata. Ovakva poražavajuća statistika ima dramatično negativan uticaj na ekonomske performanse i perspektive rasta i razvoja srpske ekonomije. Cilj rada je da ukaže na dimenzije problema odliva mozgova u R. Srbiji, kao i da doprinese jasnijem razumevanju osnovnih uzroka koji su odgovorni za višedecenijsko prisustvo ovog problema u ekonomiji. S obzirom da je problem odliva mozgova višedimenzionalno uzrokovan, u biće dati predlozi za rešavanje, kao i mogućnosti za dalje istraživanje ovog problema.

Ključne reči: odliv mozgova, privredni razvoj, razvojni problemi, Republika Srbija.

Uvod

Značajna obeležja trećeg milenijuma su globalizacija i permanentne promene, dok su istovremeno obrazovanje i znanje prepoznati kao ključ uspeha u globalizovanom svetu. Proces koji sve više pristutan u XXI veku popularno je nazvan „odliv mozgova“. Predstavlja napuštanje matičnih zemalja mladih, obrazovnih i perspektivnih u potrazi za samoostvarenjem.

„Odliv mozgova“ (*brain drain*) prisutan je u svim zemljama, ali je daleko izraženiji u zemljama u razvoju. Emigracija visokoobrazovanih iz zemalja u

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: marija.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

** Džon Nezbit univerzitet, Fakultet za menadžment, Zaječar, dalibor.miletic@fmz.edu.rs

razvoju sve je učestalija i ima veoma negativne razvojne posledice na matične zemlje. S obzirom da predstavlja veoma važan proces na globalnom nivou, zahteva sve veće razumevanje i pažnju matičnih država i odgovornih pojedinaca. Ovaj problem nije zaobišao ni Republiku Srbiju (R. Srbija).

Istorijski posmatrano, ekonomski razvoj R. Srbije bio je veoma turbulentan jer je bio opterećen raspadom nekoliko država. Takav razvoj događaja doprineo je i ubrzao pojavu ekonomskih emigranata. Nakon Drugog svetskog rata, u periodu industrijalizacije, mnogi građani tadašnje Jugoslavije potražili su bolje uslove za život uglavnom na teritoriji Zapadne Evrope. Tokom devedestih godina XX veka krenuo je nov talas migranata pre svega ka SAD i Kanadi, da bi zakasnela tranzicija na početku XXI veka doprinela ponovnoj aktuelizaciji procesa „odliva mozgova“.

U navedenom kontekstu bi trebalo sagledavati i budući ekonomski razvoj R. Srbije, s obzirom da se ona nalazi u samom svetskom vrhu kada je reč o „odlivu mozgova“. Izveštaj Svetskog ekonomskog foruma potvrđuje činjenicu da R. Srbiju uglavnom napušta najproduktivniji deo stanovništva - mladi i visokoobrazovani. Prema procenama, poslednjih godina R. Srbiju godišnje napusti oko 30.000 stanovnika u potrazi za kvalitetnijim životnim uslovima i većim profesionalnim mogućnostima.

Kako bi se ukazalo na mogućnosti prevazilaženja posledica „odliva mozgova“, u prvom delu rada biće reči o teorijskom aspektu problema, a zatim i o ključnim obeležjima „odliva mozgova“ u R. Srbiji. S obzirom da je reč o dugotrajnom problemu sa multiplikovanim posledicama, u poslednjem delu radu pažnja će biti usmerena ka ključnim izazovima i ograničenjima prisutnim u rešavanju ovog problema.

Odliv mozgova kao fenomen procesa globalizacije

Globalizacija kao proces doprinela je da uslovi poslovanja budu veoma promenljivi, dinamični i nepredvidivi, a kao takvi profilisali su prilagodljivost kao uslov opstanka. Proces koji je zahvatio kompletno društvo nametnuo je kao ključ uspeha u globalizovanom svetu znanje. Upravo one ekonomije koje su to spoznale na vreme postale su simbol prosperiteta.

Među mnogim faktorima koji determinišu društveno - ekonomski razvoj jedne nacionalne ekonomije, može se reći da stanovništvo predstavlja najvažniji ili faktor svih faktora. To naročito iz razloga što stanovništvo predstavlja izvor radne snage koja određuje smer i tempo privrednog

razvoja, odnosno celokupnog društvenog razvoja. Na takav način stvaraju se povoljni ulov za život na teritoriji jedne zemlje.

Poslednjih decenija sve su prisutnije razlike u razvijenosti na globalnom nivou. Svet se sve više deli na razvijene i nerazvijene zemlje, odnosno na ekonomski razvijene države koje znaju zadržati kreativni i obrazovani deo stanovništva i na nerazvijene države koje to ne mogu sprovesti. Prisutne razlike u ekonomskoj razvijenosti među državama doprinele su procesu odliva visokoobrazovanog dela stanovništva iz nerazvijenih ka razvijenim državama. Zemlje iz koje obrazovani ljudski potencijal emigrira nisu u stanju iskoristiti njihov potencijal i znanje.

Proces koji dovodi da uglavnom mladi, obrazovani, perspektivni i kreativni deo stanovništva napuštaju matične države u potrazi za samoostvarenjem popularno je nazvan „odliv mozgova“. Prvi put izraz „odliv mozgova“ pojavio se u izveštaju Kraljevskog društva iz Londona 1963. koji je opisivao egzodus britanskih naučnika u Sjedinjene Američke Države (Grupa 484, 2010, 4). Od tada termin ulazi u globalnu upotrebu u vezi sa migracijom obrazovane radne snage iz zemalja u razvoju u razvijene države.

Iako su demografi predviđali da će XXI vek rezultirati postepenim smanjenjem trenda odliva mozgova i migracija uopšte, u poslednjih tridesetak godina emigracija ne samo da nije stala, nego je i njen intenzitet sve jači i prodorniji. Iako specifičan, odliv mozgova današnjice postao je prirodna pojava. S druge strane visoko razvijenim zemljama potrebni su eksperti, ali istovremeno regulišu njihov ulazak što pogoršava stanje između siromašnih i bogatih zemalja (Adamović, Mežnarić, 2003, 145).

Stopa kvalifikovane emigracije je konstantno rasla tokom prošle dekade, tako da veliki procenat kvalifikovanih državljana nerazvijenih zemalja čine stanovnici neke od bogatih zemalja. Prema projekcijama, selektivni prijem visokokvalifikovanih imigranata iz siromašnih zemalja mogao bi da se nastavi pod uticajem tri moćna dugoročna trenda (Stanković, 2011, 516-517):

- kombinacije tehnološkog napretka zasnovanog na veštinama i znanju i želja vlade za kompetativnu prednost u industrijama zasnovanim na znanju koje su u nastajanju i fazi razvoja;
- demografskog starenja u razvijenim zemljama, koje, sa jedne strane, na tržištu rada dovodi do povećanja potražnje za pružaocima usluga staroj populaciji, ali na drugoj, zbog visokih fiskalnih troškova i izdvajanja za penzije i zdravstvenu zaštitu stvara potrebu za privlačenjem stranih radnika koji bi dosta zarađivali;

- globalizacije proizvodnje i trgovine koja je najuočljivija na primeru multinacionalnih kompanija i fleksibilnosti zaposlenih u smislu promena lokacije radnih mesta. Evoluirajuća liberalizacija trgovine u uslugama verovatno će u budućnosti zamagliti razliku (liniju) između trgovine i migracija.

Odliv mozgova javlja se kao posledica delovanja tržišta radne snage na način da poslodavci u ekonomski stabilnijim privredama mogu ponuditi daleko bolje radne uslove i veće zarade visokoobrazovanim ljudima, nego što im je na raspolaganju u matičnoj zemlji. Odluka da se emigrira često se javlja u samoj fazi studiranja. Isto tako, zbog nemogućnosti dobijanja posla, to predstavlja jedini način da se zadrži pravo boravka u zapadnoj zemlji. Veliki broj ljudi nastavlja školovanje u zreloj dobi, upisujući postdoktorske studije i često prvi dobro plaćeni posao dobijaju tek sa 35 ili 40 godina (Institute for the Study of International migration, 2006, 31).

U Tabeli 1 prikazana je klasifikacija migranata stručnjaka (Skilled International Migration - SIM).

Tabela 1 Klasifikacija međunarodnih migranata stručnjaka

SIM	Način: cirkulisanje	Način: migriranje
zemlja Trećeg sveta - razvijena zemlja	na obučavanju, stipendisti, samostalni preduzetnici, stručnjaci	odliv mozgova priliv mozgova
zemlja Trećeg sveta - zemlja Trećeg sveta	po ugovoru, deataširani, samostalni preduzetnici, stručnjaci	azilanti izbeglice
razvijena zemlja - Treći svet	multinacionalni menadžeri, tehničko pomoćno osoblje, po ugovoru	povratnici članovi porodice
razvijena zemlja - razvijena zemlja	multinacionalno osoblje	odliv mozgova priliv mozgova

Izvor: Gould, 1988, 382

Odliv mozgova spada u vrstu stručnih međunarodnih migracija i razlikuje se od klasičnog cirkulisanja radne snage, budući da je uglavnom neregularan i trajnog karaktera. Može se reći da postoji nekoliko determinanti odliva mozgova koje ga čine posebnim i izdvajaju iz ostalih migracijskih tokova. Pre svega, reč je o tokovima visokoobrazovane radne snage iz nerazvijenih u razvijene države. Dominirajuće mesto u migrirajućoj radnoj snazi imaju naučnici, inženjeri i zdravstveni radnici. Takođe, osetljivost ka migracijama veća što je obrazovni migranata viši.

Države prepoznaju da imaju problem sa odlivom mozgova onda kada se spozna da ostaju bez izvora bogatstva koji nisu mogli sačuvati na potrebnom nivou i koji na nekom drugom mestu stvara novu vrednost. Treba naglasiti da prepoznavanje problema znači samo da je nastala svest o neophodnosti znanja kao izvora rasta i razvoja jedne nacionalne ekonomije.

U kontekstu odliva mozgova treba reći da su ovim problemom pogođene i bogate nacionalne ekonomije (skandinavske zemlje) i nekadašnje kolonijalne zemlje (Portugalija i Španija). Zbog nemogućnosti da pronađu adekvatan posao u matičnim državama mladi sve više odlaze u države koje su njihovi preci kolonizirali.

Statistički podaci pokazuju da u trećem milenijumu mnoge visoko razvijene države imaju problem sa natalitetom pa iz tog razloga pribegavaju privlačenju visoko obrazovanih, mladih iz manje razvijenih zemalja kako bi rešili problem. Na osnovu iznetog može se zaključiti da će i u narednom periodu odliv mozgova uticati na veličinu, ekonomski razvoj i značaj pojedinih zemalja na globalnom nivou. Među državama koje su u samom svetskom vrhu kada je reč o problemu odliva mozgova spada i Republika Srbija.

Intelektualni egzodus Republike Srbije

R. Srbija ima dugorajnu tradiciju iseljavanja. Masovnije iseljavanje, u novijoj istoriji, započelo je u drugoj polovini XX veka i to uglavnom ka razvijenim zemljama zapadne Evrope. Krajem XX i početkom XXI veka broj emigranata se što zbog ratnih dešavanja i raspada SFRJ, što zbog privrednog beznađa drastično povećava.

Kao i mnoge druge tranzicione zemlje, R. Srbija godinama ima velik i nikada tačno utvrđen odliv visokoobrazovanog stanovništva. Smanjenje kapaciteta naučnog potencijala predstavlja veoma ozbiljan društveni problem. Međutim, odlazak je u principu stvar individualne odluke, ali i pravo svakog pojedinca da odlučuje o svojoj sudbini. Može se reći da je sklonost naučnika i istraživača iz R. Srbije ka napuštanju matične zemlje rezultat sveukupne društvene atmosfere i društvenih stavova prema znanju i njegovim nosiocima.

Analiza izdatih viza visokokvalifikovanim imigrantima iz R. Srbije ukazuje da je odliv mozgova intenziviran od osamdesetih godina XX veka. Procenjuje se da je 10-12% osoba koje su emigrirale u prekookeanske zemlje imalo visoko obrazovanje. SAD i Kanada su dve najznačajnije destinacije,

dok su zemlje EU prepoznate kao destinacija za buduće migracije naučnika (Grečić, 2010, 80). Među visokokvalifikovanim licima kojima su odobrene imigracione vize za SAD i Kanadu u poslednjoj deceniji XX veka naučnici, inženjeri i matematičari su imali najveće učešće. Fenomen odliva mozgova dobija veću dimanziju kada se u obzir uzme i obim visokoobrazovanih mladih stručnjaka iz R. Srbije koji su dobili privremene vize (Institute of Social Sciences, 2013, 41).

Intenzitet odlazaka je pospešen krupnim istorijskim događajima, počev od pada Berlinskog zida, raspada SFRJ i ratova, sankcija Saveta bezbednosti UN do agresije NATO pakta 1999, koji su neposredno ili posredno pokrenuli intenzivna migraciona strujanja. Ta se tendencija nastavila i u prvoj deceniji XXI veka usled nepovoljnog razvoja društveno - ekonomskih okolnosti i razočarenja takvim stanjem upravo najobrazovanijih, te je broj spoljnih migranata s višom i visokom školom povećan za 20% između 2002. i 2011. (Nikitović, 2015, 321).

Ukoliko R. Srbiju posmatramo kao malu i ekonomski nedovoljno bogatu zemlju, koja ima značajnih poteškoća da obezbedi dovoljna sredstva za školovanje budućih naučnika, može se govoriti o naučnoj i društvenoj katastrofi. Prosto je neshvatljivo da toliko veliki broj mladih naučnika napušta zemlju u momentu kad postanu sposobni da vrata društvu sredstva koja je uložilo u njih. Usled toga, gubitak je dvostruk: s jedne strane, privreda ostaje bez intelektualnog ljudskog potencijala, dok s druge strane, uvozi iz istih tih zemalja nešto što je taj isti potencijal stvorio.

Svet uveliko karakteriše "lov na talente". Talenata se u R. Srbiji uglavnom sete političari tokom izborne kampanje, kada se naglašava da mlade treba zadržati u zemlji i dati im posao. Međutim, već decenijama država nema ozbiljan pristup ovom problemu. U prilog tome govori i pozicija R. Srbije u Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma po pitanju odliva mozgova. U Tabeli 2 dat je komparativni prikaz R. Srbije i zemalja Zapadnog Balkana po pitanju odliva mozgova prema Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, u periodu 2013-2015.

Prikazani podaci pokazuju da je prisutna nezainteresovanost države da se problem odliva mozgova reši. Godinama smo se nalazili na dnu liste a prema najnovijem Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma zauzimamo zadnje mesto! Od država Zapadnog Balkana, prema najnovijem izveštaju, najbolje je pozicionirana Crna Gora, i nalazi se na 92 poziciji od 140 država.

Tabela 2 Države Zapadnog Balkana: odliv mozgova 2013-2015.

Država	Rang 2013/14 (148 zemalja)	Rang 2014/15 (143 zemalja)	Rang 2015/16 (140 zemalja)
Albanija	63	93	109
B i H	143	/	136
Makedonija	123	127	129
Slovenija	107	109	98
Srbija	146	141	140
Crna Gora	65	81	92
Hrvatska	134	137	134

Izvor: World Economic Forum, 2013; 2014; 2015.

Osim indikatora kapacitet zemlje za zadržavanje talenata (odliv mozgova), postoji i indikator kapacitet zemlje za privlačenje talenata (priliv mozgova). Ono što je poražavajuće je da prema indikatoru kapacitet zemlje za privlačenje talenata R. Srbija jedino od Venecule bolje pozicionirana i zauzima 139. poziciju od 140 zemalja sveta. Ako je za utehu prema istom indikatoru Bosna i Hercegovina zauzima 137, Hrvatska 135, a Makedonija 133. poziciju.

U kontekstu rangiranja treba istaći da postoji mogućnost da postojeći rang nije sasvim realan, jer uglavnom sebe veoma strogo procenjujemo. Ipak, to ne znači da ne treba izvršiti analizu postojećeg stanja, budući da od raspoloživog kontingenta stručne radne snage zavisi i ekonomski razvoj nacionalne ekonomije. S obzirom da ne postoji statističko praćenje odliva mozgova, ne može se sa velikom sigurnošću reći koji broj mladih i, pre svega, talentovanih ljudi je otišao van granica zemlje u potrazi za boljim uslovima života i većim mogućnostima za napredovanje. Prema grubim procenama, u poslednje dve decenije R. Srbiju je napustilo više od pola miliona ljudi.

S obzirom da ne postoji zvanična statistika, sve iz domena odliva mozgova zasniva se na procenama. Prema nekim podacima, svaki treći diplomac Elektrotehničkog fakulteta iz Beograda nađe posao u inostranstvu.

Posmatrajući globalnu sliku odliva mozgova u R. Srbiji slika je još sumornija. Procene su da se broj visokoobrazovanih osoba koje su napustile zemlju u poslednjih deset godina povećao za 11 puta, dok je stepen povratništva neverovatno nizak.

Popis iz 2011, potvrdio je saznanja iz drugih izvora da su visokoobrazovani iseljenici iz R. Srbije najzastupljeniji u SAD (15,8%), Nemačkoj (10,4%), Kanadi (7,1%), Švajcarskoj i Velikoj Britaniji (5,2%). Pritom su SAD, Kanada, Nemačka i Velika Britanija apsorbivale više od polovine doktora nauka i skoro polovinu magistara poreklom iz Republike Srbije. SAD su ubedljivo najprivlačnije odredište za školovanje naših studenata u inostranstvu, jer je od ukupno 12.000 popisanih tamo registrovan svaki šesti (Stanković, 2014, 40-46).

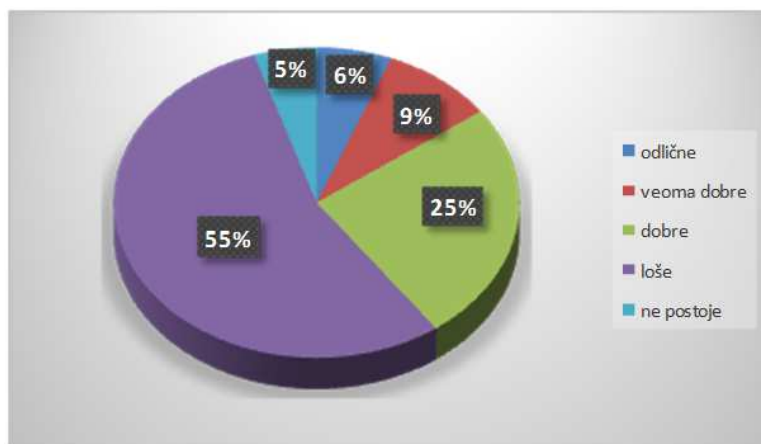
Iako je R. Srbija najlošije pozicionirana prema Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma po pitanju odliva mozgova, treba imati u vidu da visokoobrazovani napuštaju i druge zemlje i da ovaj problem poprima globalne razmere. Međutim, značajna razlika je prisutna u smislu da druge zemlje uspevaju da izbalansiraju broj ljudi koji je napustio zemlju sa brojem koji je došao u zemlju. Tako na primer, Velika Britanija ima izražen problem sa odlivom talenata, ali uspeva da privuče visokoobrazovane iz drugih zemalja.

Poslednjih godina u R. Srbiji je došlo do povećanja svesti kod mladih o razmerama problema odliva mozgova. Da je to tako govori i Udruženje studenata doktorskih studija i mladih istraživača R. Srbije, skraćeno Doktoranti Srbije. Doktoranti Srbije predstavlja nacionalno udruženje svih studenata doktorskih studija u R. Srbiji koje je 2010. pokrenulo Anketu o stanju na doktorskim studijama u R. Srbiji.

Anketom su obuhvaćeni najbolji doktoranti na svim univerzitetima i to: 2010. 335 doktoranata, 2011. 567 doktoranta, 2012/13. 625 doktoranta a 2014. anketirano je 447 doktoranta (Doktoranti Srbije, 2015, 6). Prema autorima ankete potrebno je napomenuti da bi rezultati ankete bili alarmantniji ukoliko bi bio povećan uzorak.

Anketa je koncipirana tako da sadrži ukupno 69 pitanja, pri čemu je 6 pitanja blisko povezano sa problemom odliva mozgova. U kontekstu predmeta istraživanja, pažnja je usmerena ka analizi onog dela ankete koja tangira problem odliva mozgova.

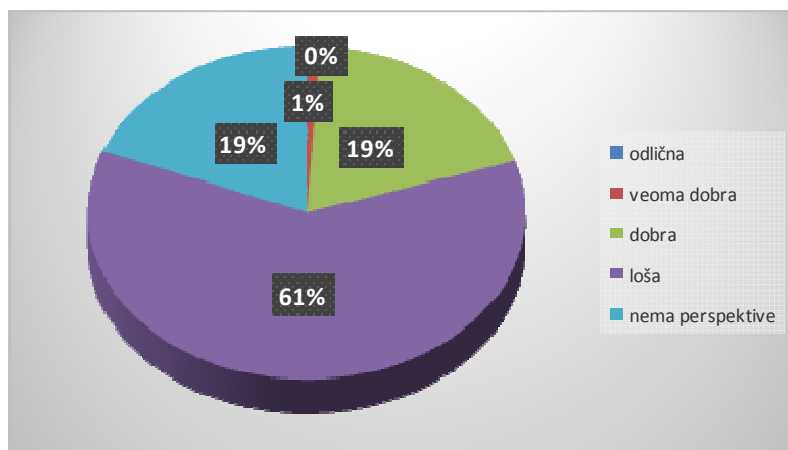
Prema podacima iz Slike 1 moglo bi se uočiti da 60% anketiranih doktoranata veruje da nakon završenih doktorskih studija neće moći da nađe posao. Ovako poražavajući rezultati samo govore u prilog loših perspektiva za zaposlenje mladih visokoobrazovanih, a istovremeno ukazuju da nema očekivanja da će situacija biti bolja.



Slika 1 Kako ocenjujete mogućnost Vašeg zaposlenja u R. Srbiji po završetku doktorskih/postdoktorskih studija?

Izvor: Doktoranti Srbije, 2015, 39

Prethodnu tvrdnju potvrđuje odgovor na naredno pitanje koje se odnosi na ocenu perspektive mladih naučnika u Srbiji - Slika 2.



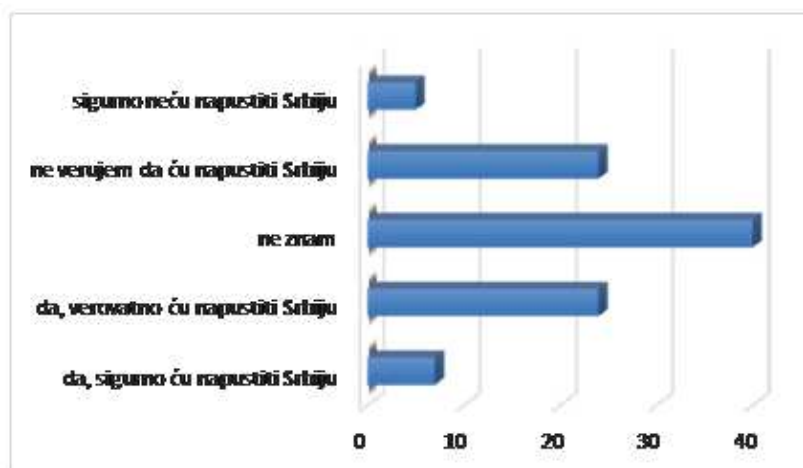
Slika 2 Kako ocenjujete perspektivu za mlade naučnike u Srbiji?

Izvor: Doktoranti Srbije, 2015, 40

Na osnovu podataka iz Slike 2 moglo bi se zaključiti da je situacija u R. Srbiji alarmantna, budući da 80% mladih naučnika smatra da su njihove perspektive loše, šta više, da uopšte ne postoje perspektive za njih u R. Srbiji.

Na pitanje da li planirate da napustite R. Srbiju (Slika3), 30% ispitanika je odgovorilo da će sigurno, odnosno verovatno napustiti R. Srbiju, dok 40% ne zna i 30% sigurno neće, odnosno ne veruje da će napusti R. Srbiju. Može se reći da je reč o velikom broju onih koji će napustiti zemlju nakon završenih doktorskih studija, jer je 40% neopredeljenih (ne zna da li će otići).

Naredno pitanje u Anketi odnosilo se na one koji su odgovorili da će otići iz zemlje jer je bilo formulisano: Ukoliko je odgovor DA, navedite razlog. S obzirom da su skoro svi odgovorili na postavljeno pitanje, odgovori na ovo pitanje mogli bi da pomognu nosiocima ekonomske politike u formulisanju mera i politika za rešavanje problema odliva mozgova.



Slika 3 Da li planirate da napustite Srbiju?

Izvor: Doktoranti Srbije, 2015, 40

Kao ključne razloge za napuštanje R. Srbije, studenti doktorskih studija na prvom mestu navode nepotizam, korupciju i nemogućnost zaposlenja nakon završetka studija. Na drugom mestu kao razlog naveli su nemogućnost nastavka daljeg istraživanja, tj. nepostojanje adekvatnih uslova, pre svega adekvatne opreme i stručnog kadra. Na kraju naveden je i finansijski razlog jer mnogi smatraju da čak i ukoliko budu našli zaposlenje sa svojim primanjima neće moći da izdržavaju sebe i da zasnuju porodicu (Doktoranti Srbije, 2015, 41).

Na kraju poslednje pitanje se odnosilo na to da se anketirani izjasne koja država po njihovom mišljenju pruža najbolju perspektivu mladim naučnicima i zašto. Velika većina smatra da najbolju perspektivu mladim

naučnicima pružaju države Zapadne Evrope, i to: Nemačka, Švajcarska, Norveška, zemlje Beneluxa, Velika Britanija i Francuska. Od država koje nisu na teritoriji Zapadne Evrope najčešće su navođene SAD, Kanada, Australija i Japan (Doktoranti Srbije, 2015, 42).

Kada je reč o razlozima koji predodređuju državu imigracije zajedničko za skoro sve odgovore je da im pomenute države pružaju pre svega uređen sistem koji omogućava bolje uslove za život, bolje uslove za akademsko i naučno napredovanje, jer su prisutna daleko veća ulaganja u nauku. Osim toga, veliki broj ispitanika smatra da im ove države deluju kao države koje im mogu pružiti socijalnu i svaku drugu sigurnost.

Kako rešiti problem odliva mozgova?

Globalizovani savremeni uslovi poslovanja nametnuli su kreatorima ekonomske politike planiranje razvoja kao jedan od ključnih prioriteta. U tom smislu, jedna od najznačajnijih politika nalazi se u domenu stimulisanja mladih da žive i rade u matičnoj zemlji. Imajući u vidu činjenicu da je reč o veoma kompleksnoj i osteljivoj politici, od velike je važnosti kreiranje adekvatne strategije privlačenja mozgova i sprečavanja odliva.

Odliv mozgova predstavlja ekonomski problem stukturnog karaktera čija je osnovna karakteristika: greške se dešavaju brzo, a rešavaju sporo. Jedino na dugi rok moguće je definisanje ciljeva i rešavanje problema odliva mozgova. Međutim, ovo ne znači da nisu potrebni kratkoročni potezi kojima će se, pre svega, sačuvati šanse za dugoročno delovanje.

Poznata dešavanja iz poslednje decenije bivše Jugoslavije, kao i sva dešavanja u prvoj deceniji trećeg milenijuma dodatno su usložila rešavanje problema odliva mozgova. Mnoštvo problem doprinelo je da se ovaj problem „utopio“ u opštu ekonomsku krizu. Negativan trend osnovnih razvojnih pokazatelja i nizak životni standard uticali su da se problem odliva mozgova ostane u drugom planu.

Za tranzicionu zemlju, kakva je R. Srbija, veliki izazov predstavlja nastojanje da se zadrži najkvalifikovanija i najsposobnija radna snaga u zemlji. Ovo naročito imajući u vidu da se konkurencija ogleda u najbogatijim državama i najprestižnijim svetskim istraživačkim institutima. Na osnovu realnog sagledavanja pozicije R. Srbije u globalnim razmerama kao neophodnost nameće se profilisanje politke prema visokoobrazovanom delu mlade populacije koja bi bila u funkciji ublažavanja problema odliva mozgova iz zemlje.

Cilj politike smanjenja odliva mozgova svakako je stvaranje adekvatnih privrednih uslova za integraciju mladih, čime bi se ostvarile dvostruke koristi: rešavanje problema ekonomskog nazadovanja i ublažavanje problema odliva mozgova. Savremeno društvo R. Srbije obeleženo je procesom starenja stanovništva, te iz tog razloga mladi postaju sve važniji društveni resurs u političkom planiranju. Starosna grupa mladih direktno je povezana sa budućim razvojem kako države, tako i privrede.

Osim spomenutog, politika mladih trebalo bi da obezbedi adekvatnu integraciju mladih u društvo, što će kao rezultat imati poboljšanje socioekonomskog položaja mladih i istovremeno će doprineti usporavanju negativnih demografskih trendova ali i poboljšanju opšte ekonomske situacije u R. Srbiji.

Najvažniji aspekt nacionalne politike za mlade je zaustavljanje emigracije mladih visokoobrazovanih iz R. Srbije čiji je ostanak neophodan za budući socijalni i ekonomski razvoj zemlje. Ključni prioriteti politike mladih u narednom periodu ogledaju se u sledećem:

- podizanje svesti o negativnim dalekosežnim posledicama nezaposlenosti mladih,
- povećanje stope zaposlenosti mladih kroz osnaživanje postojećih i uvođenje novih mera za zapošljavanje kroz jačanje kompetencija za celoživotno učenje,
- ublažavanje negativnih demografskih trendova kroz zaustavljanje emigracije mladih iz Republike Srbije,
- stvaranje mogućnosti za aktivnije uključivanje mladih u razvoj zajednice u kojoj žive,
- jačanje političke kulture i društvene participacije mladih.

R. Srbija se 2015. pridružila redu evropskih država koje imaju strategiju za mlade i usvojila Nacionalna strategiju za mlade za period 2015-2025. Strategija je prepoznala mlade i njihovu posebnu i važnu ulogu u društvu. Prema istoj, mladi su sadašnjost i budućnost društva, resurs inovacija i pokretačka snaga razvoja društva. Zbog toga je neophodno kontinuirano i sistematsko ulaganje u razvoj mladih i uspostavljanje partnerskog odnosa mladih i države kako bi se povećalo aktivno učešće u društvu, podstakla društvena integracija i obezbedila uključenost mladih u razvoj omladinske politike (Vlada Republike Srbije, 2015. 1).

Nacionalna strategija za mlade definiše devet strateških ciljeva, kao željenih promjenjenih stanja kada su u pitanju mladi u oblastima od interesa za mlade. Uspešnom realizacijom strategije u narednih 10 godina unaprediće se (Vlada Republike Srbije, 2015, 7):

- zapošljivost i zaposlenost mladih žena i muškaraca,
- kvalitet i mogućnosti za sticanje kvalifikacija i razvoj kompetencija i inovativnost mladih,
- aktivno učešće mladih žena i muškaraca u društvu,
- zdravlje i blagostanje mladih žena i muškaraca,
- uslovi za razvijanje bezbednosne kulture mladih,
- podrška društvenom uključivanju mladih iz kategorija u riziku od socijalne isključenosti,
- mobilnost, obim međunarodne saradnje mladih i podrška mladim migrantima,
- sistem informisanja mladih i znanje o mladima,
- korišćenje i učešće mladih u kreiranju kulturnih sadržaja.

Iako je u Strategiji prepoznato da su mladi spremni da u 80,4% slučajeva promene mesto stanovanja kako bi se zaposlili ili ostvarili veće prihode (Vlada Republike Srbije, 2015. 45), čudno je da među ciljevima Strategije za mlade nema cilja u vezi odliva mozgova ili u vezi međunarodnih emigracija.

Nevladina organizacija, Grupa 484, je 2010. publikovala studiju *Odliv mozgova iz Srbije - problemi i moguća rešenja*. U studiji se analizira veza između migracija i ekonomskog razvoja, daju preporuke za „privlačenje i očuvanje znanja“ i pokušava da napravi distinkcije između onoga što određujemo kao odliv mozgova, i onoga što bi trebalo da bude mobilnost i protok znanja.

U pomenutoj studiji dat je pregled programa i politika za privlačenje mozgova i sprečavanja odliva. Program i politike se zasnivaju na (Grupa 484, 2010, 11-21):

- pravnom i institucionalnom okviru,
- bazama podataka o stručnjacima,
- programima i projektima u cilju privlačenje mozgova,
- programima podsticanja mobilnosti i stručnog usavršavanja.

Kada je reč o migracijama visokoobrazovanih kadrova, neophodno je praviti razliku između njihove mobilnosti, koju bi trebalo sistemski

podsticati, i odliva mozgova, koji treba pretvarati u priliv mozgova ili sprečavati koliko je to moguće.

Mere koje bi bile u funkciji zaustavljanja odliva mozgova iz neke zemlje nisu nimalo jednostavne. Potrebno je da uključne reformu obrazovnog sistema koja bi omogućila da se stečena znanja i veštine koriste nakon školovanja, poboljšavanje radnih uslova, adekvatne uslove za istraživački rad, povećanje zarada osobama sa posebnim profesionalnim sposobnostima, itd.

Okolnosti koje bi povećale motivaciju naučnika i stručnjaka za ostanak u zemlji uključuju i sigurnost egzistencije, kao i mogućnost rešavanja stambenog pitanja. Na žalost, pomenute mere deluju prilično nerealno u zemlji u kojoj je nezaposlenost mladih preko 40%, a ekonomija ne pokazuje značajne znake oporavka. Zato i ne treba da nas čude rezultati prikazani u anketi udruženja Doktoranti Srbije, prema kojoj 80% mladih stručnjaka ne vidi perspektivu u R. Srbiji.

Brojni programi za privlačenje stručnjaka, naučne mobilnosti i stručnog usavršavanja sprovode državne institucije, obrazovne ustanove i nevladine organizacije u R. Srbiji. Međutim, ključno je pitanje da li su i koliko takvi programi dosledni u svom sprovođenju, međusobno koordinisani i da li postoji evaluacija njihovih efekata.

Krajnji rezultati formulisanih programa i politika trebalo bi da se ogledaju u cirkulaciji mladih talenata, a ne u njihovom odlivu. Neosporno je da je za najспособnije sastavni deo naučne karijere obrazovanje u inostranstvu (Grupa 484, 2010, 11).

Međutim, posebno je zabrinjavajuće da se nakon završetka studijskih programa u inostranstvu već formirani stručnjaci najčešće nemaju želju da se vrate u zemlju. Ako to ipak žele da ostvare, do prošle godine nisu mogli da nastave obrazovanje u R. Srbiji ili da izvrše nostrifikaciju diploma bez problema. Tek od prošle godine, osnivanjem Centra za informisanje o priznavanju inostranih visokoškolskih isprava i priznavanje u svrhu zapošljavanja (<http://www.mpn.gov.rs/enicnarić-srbija/>) značajno je olakšana nostrifikacija inostranih diploma.

Da bi zemlja porekla što je moguće više imala koristi od intelektualne migracije, aktivnosti vlade u fazama pre migracije, tokom migracije i posle migracije su od najvećeg značaja. Aktiviranje odgovarajućih službi u zemlji porekla i oživljavanje relevantnih aktivnosti u konzulatima zemalja imigracije može doprineti unapređenju pomoći koju zemlja pruža migrantima (Grečić, 2002, 271).

Na osnovu svega do sada iznetog proizilazi da na odliv mozgova iz R. Srbije treba delovati na način da se oblikuju okolnosti koje će motivisati talente, naučnike i stručnjake za ostanak. Neophodno je omogućiti studentima da koriste stečena znanja i napreduju u skladu sa zalaganjem i uloženom trudu u nauku.

Osim toga, neophodno je obezbediti adekvatne uslove za istraživački rad, kao i podršku države u tom pogledu. Ipak, uslov svih uslova je obezbeđenje mladim intelektualcima egzistencije i priznatog statusa, kako bi svoje životne vrednosti mogli ostvariti u matičnoj zemlji, čime bi se smanjila potreba, ali i želja mladih visokoobrazovanih za odlaskom. Na takav način bi potencijal koji predstavljaju mladi bio temelj napretka matične, a ne neke druge države.

Zaključak

Ekonomska teorija i praksa odavno su dokazale da je čovek najznačajniji faktor uspešnosti i razvoja kako preduzeća, tako i privrede. Neograničene mogućnosti ljudskog uma i unapređenje ljudskog potencijala putem obrazovanja doprinele su da intelektualni kapital postane ključna determinanta uspeha i bogatstva jedne nacionalne ekonomije.

Po svojoj prirodi, čovek ima permanentnu težnju za napretkom, što često kao krajnji rezultat ima migracije ljudi. U uslovima visoke globalne mobilnosti ni najrazvijenije ekonomije sveta nije zaobišla emigracija visokoobrazovanog stanovništva. Međutim, problem nazvan „odliv mozgova“ ima dalekosežnije negativne posledice na zemlje u razvoju.

Mnogobrojni faktori uslovljavaju ostanak, odnosno odlazak iz matične zemlje. Među faktore koji motivišu pojedince na ostanak kod kuće mogu se nabrojati porodica, strah od novog, rešeno stambeno pitanje ili neki lični razlozi. Nasuprot tome, veća mogućnost razvoja karijere i bolji životni standard van granica matične države ključni su faktori koji su doprineli eskalaciji odliva mozgova.

Migracije stanovništva, iako karakteristične za sve zemlje sveta, nemaju isti intenzitet između zemalja. Naime, postoje države iz kojih se stanovništvo redovno iseljava li se u njih i useljava. U pojedinim državama postoji pozitivan skor između useljavanja i iseljavanja, recimo SAD. Postoje države iz kojih se naročito obrazovno stanovništvo iseljava i uglavnom ne vraća. Među takvim državama, na žalost, je i R. Srbija.

Republika Srbija svrstava se u red država u kojima je u velikoj meri izražen problem odliva mozgova. Iako je problem prepoznat, kao i njegove globalne razmere, konkretni koraci ka ublažavanju ili rešavanju ovog problema nisu preduzeti. S obzirom da je R. Srbija postala kandidat za članstvo u Evropskoj uniji, kao neophodnost se nameće brzo reagovanje i nastojanje da se ostvare pozitivni efekti ovog procesa.

Dugotrajna i duboka društvena i ekonomska kriza u R. Srbiji doprinela je da dođe do pojave bespovratnih migracija visokoobrazovanih, ali se tokom vremena proširila i na manje obrazovano stanovništvo. Suština problema nalazi se u činjenici da je odliv mozgova prisutan u svim oblastima društvene delatnosti, a pre svega u nauci i obrazovanju.

Međutim, posebno je zabrinjavajući većinski odlazak mladih u najboljim godinama života, ekonomski i biološki najproduktivniji. Uglavnom sa sobom odvođe i porodicu, što kao rezultat ima ostanak države i bez dela budućih generacija. Ovo samo dodatno usložnjava nepovoljnu demografsku poziciju R. Srbije.

Činjenica da je odliv mozgova prepoznat kao globalni problem ne bi trebalo da teši kreatore ekonomske politike. S jedne strane, R. Srbija se nalazi u samom svetskom vrhu kada je reč o ovom problemu, dok s druge strane deluje da nema mnogo volje da se ovaj problem makar ublaži. S obzirom da je intelektualni kapital prepoznat kao najznačajniji segment ostvarenja privrednog rasta i razvoja, kao takav zahteva sve veću pažnju, razumevanje i poštovanje odgovornih institucija, ali i pojedinaca.

Ishod izbora između prosperiteta i stagnacije unapred je prilično jasan, međutim kao neophodnost se nameće veća uloga države u politici smanjenja odliva mozgova. Jedno je sigurno, nemoguće je represivnim merama (poput prinudne restrikcije odlaska, zahteva kompenzacije i sl.) rešiti ovaj problem, jer ovakve mere nisu u skladu sa slobodom kretanja ljudi, odnosno ne bi bile u skladu sa slobodama na kojima počiva čitava Evropska unija.

Naredni period postavlja velike izazove pred kreatore ekonomske politike, kako u domenu reafirmacije rasta privrede R. Srbije, tako i u domenu rešavanja sve težeg problema odliva mozgova. Drugim rečima, od ključnog značaja za rešavanje problema odliva mozgova u narednom periodu je ubrzanje reformskih procesa i izgradnja tržišne privrede koja će stvoriti takav ambijent za otvaranje produktivnih radnih mesta koja će omogućiti potpunije korišćenje radnog, obrazovnog i istraživačkog potencijala zemlje. To je u osnovi jedini način da se mladi, naročito natprosečni i visoko talentovani, stimulišu da ostanu u zemlji. Osim toga,

potrebno je smanjiti stepen korupcije i omogućiti svakome da živi od svog rada.

Nijedna zemlja ne može se pohvaliti da je zaustavila odliv mozgova, ali su mnoge države uspele da ublaže ovaj problem ulaganjem u nauku. Neophodno je da R. Srbija izdvaja daleko više od 0,3% bruto domaćeg proizvoda, ukoliko želi da mladi ne traže druga državljanstva.

Reference

1. Adamović, M. i Mežnarić, S. (2003). Potencijalni i stvarni "odljev" znanstvenog podmlatka iz Hrvatske: empirijsko istraživanje, *Revija za sociologiju*, Vol XXXIV, No 3-4, Zagreb, 143-160.
2. Doktoranti Srbije. (2015). *Izveštaj o doktorskim studijama u Republici Srbiji 2014*, Novi Sad.
3. Grečić, V. (2002). Migracije i tranzicija u Jugoslaviji, Vol. LIV, br. 3, *Međunarodni problemi*, Beograd, 253-271.
4. Grečić, V. (2010). *Srpska naučna dijaspora: "tamo i ovde"*, Beograd.
5. Grupa 484. (2010). *Odliv mozgova iz Srbije - problemi i moguća rešenja*, Beograd.
6. Gould, W. T. S. (1988). Skilled international labour migration: an introduction, *Geoforum*, No. 19(4), Elsevier, Amsterdam, 381-385.
7. Institute for the Study of International migration. (2006). *Migration and Economic Development*, Lexington Books, New York.
8. Institute of Social Sciences. (2013). *Dynamic Historical Analysis of Longer Term Migratory, Labour Market and Human Capital Processes in Serbia*, Country report developed within the project 'SEEMIG Managing Migration and Its Effects - Transnational Actions Towards Evidence Based Strategies', <http://www.seemig.eu/downloads/outputs/SEEMIGHistoricalAnalysisSerbia.pdf>, pristupljeno 11.03.2016.
9. Nikitović, V. (2015). Da li smo spremni za novu demografsku epohu, XX međunarodni naučni skup: *Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja Jugoistočne Evrope*, Niš, 317-330.
10. Stanković, D. (2011). Odliv mozgova kao gubitak i(li) dobitak za zemlju porekla, *Godišnjak Fakulteta političkih nauka*, vol. 5, br. 5, Beograd, 515-526.
11. Stanković, V. (2014). *Srbija u procesu spoljnih migracija*, Beograd.
12. Vlada Republike Srbije. (2015). *Nacionalna strategija za mlade za period od 2015. do 2025. godine*, Beograd.
13. World Economic Forum. (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva.
14. World Economic Forum. (2014). *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, Geneva.
15. World Economic Forum. (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, Geneva.

BRAIN DRAIN AS A LIMITING FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The process of globalization has contributed, among other things, the increasing mobility of the population, with a steady constant in migration. In fact, one of the key global issues of the 21st century is population migrations, which is confirmed by official data: migrant is every seventh inhabitant of the planet today or the number of international migration has tripled in just forty years. One of the key features of Serbian migration represents a brain drain. This is corroborated by data of the World Economic Forum, to which the Republic of Serbia, after Guinea-Bissau, is in second place by the brain drain on a global scale. Brain drain in the Serbian framework represents a political, but primarily an economic issue. According to estimates, since 2000 the Republic of Serbia annual leaves over 4,000 graduates. This devastating statistic has dramatically negative impact on the economic performance and growth and development prospects of Serbian economy. The main objective of this paper is to show the dimensions of the problem of brain drain in the Republic of Serbia, as well as to contribute to a clearer understanding of the basic causes that responsible for the decades-long presence of this problem in the Serbian economy. Given that the problem of brain drain is multidimensional caused, the conclusion will be given suggestions for solving, as well as opportunities for further exploration of this issue.

Keywords: brain drain, economic development, developmental problems, the Republic of Serbia.

JAVNA POTROŠNJA I PRIVREDNA AKTIVNOST U REPUBLICI SRBIJI: PETNAEST GODINA OD POČETKA TRANZICIJE

Dr Igor Mladenović* i Dr Slobodan Cvetanović**

Apstrakt: Javna potrošnja u Republici Srbiji značajna je komponenta agregatne tražnje. Predstojeća strategija smanjenja javnog duga u R. Srbiji može imati značajan uticaj na kontrakciju privrednih aktivnosti. U radu će se vršiti analiza struktura državne potrošnje od 2000, sa ciljem identifikovanja onih javnih rashoda koji su imali presudan uticaj na nivo privredne aktivnosti. Poruke rada mogu biti značajne za kreatore makroekonomske politike u cilju identifikovanja prioriternih oblasti u kojima država ne sme da štedi, a sve sa ciljem očuvanja nivoa privredne aktivnosti u Republici Srbiji.

Ključne reči: javni rashodi, lična potrošnja, privredni rast.

Uvod

Merama fiskalne konsolidacije u Republici Srbiji (R. Srbija) tokom prethodne godine uspostavljena je „krhka“, ali evidentna makroekonomska stabilnost. Privredna aktivnost beležila je blagi rast, a fiskalni deficit je značajno smanjen. Bolja fiskalna pozicija zemlje smanjila je potrebu za zaduživanjem, ali i troškove servisiranja obaveza. Ove okolnosti su uticale da kreatori makroekonomske politike u narednom srednjeročnom periodu nastave sa merama fiskalne konsolidacije, putem smanjenja javnih rashoda. Jedan od segmenata koji će evidentno biti redukovan na rashodnoj strani budžeta R. Srbije jesu izdvajanja za plate zaposlenih u javnom sektoru. Uvažavajući ovu činjenicu, u radu će biti učinjen pokušaj modeliranja uticaja smanjenja ovog segmenta javnih rashoda na dinamiku privrednih aktivnosti. Za tu svrhu biće korišćen model standardne višestruke regresije pomoću kojega ćemo pokušati da odredimo statistički značajne determinante realne stope privrednog rasta u R. Srbiji tokom poslednjih dvadeset godina. Poseban segment analize biće lična potrošnja sektora domaćinstva koja u mnogome zavisi od plata zaposlenih u javnom sektoru.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: igor.mladenovic@eknfak.ni.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: slobodan.cvetanovic@eknfak.ni.ac.rs

U skladu sa tim, istraživačko pitanje u ovom radu odnosiće se na to kako i u kojoj meri će smanjenje plata u javnom sektoru uticati na privrednu aktivnost u R. Srbiji. Da bi dali odgovor na ovo pitanje, najpre ćemo se osvrnuti na dinamiku izdvajanja za zaposlene u javnom sektoru u naredne tri godine, a zatim konstruisati ekonometrijski model.

Okvir ekonomske politike u Republici Srbiji za period 2016-2018.

Polazna osnova u ovom radu jeste upoznavanje sa smernicama ekonomske politike u R. Srbiji u narednom srednjoročnom periodu. Okvir ekonomske politike za period 2016-2018, možemo naći u razvojnim dokumentima Vlade Republike Srbije. To su: Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Evropskih zajednica i njihovih država članica, sa jedne strane, i Republike Srbije sa druge strane, Nacionalni program za usvajanje pravnih tekovina Evropske unije (2013–2016), Program ekonomskih reformi za 2015. godinu, kao i opšte i sektorske nacionalne razvojne strategije. Posebno mesto u okviru poslednje pomenutih dokumenata zauzima Fiskalna strategija za 2016.

Analizirajući fiskalnu strategiju za 2016, može se zaključiti da ekonomska politika za naredni srednjoročni period u sebi sadrži sledeće ciljeve: nastavak sprovođenja mera fiskalne konsolidacije, održavanje makroekonomske stabilnosti uz zaustavljanje daljeg rasta duga i uspostavljanje trenda njegovog smanjenja; jačanje stabilnosti i otpornosti finansijskog sektora rešavanjem pitanja problematičnih kredita; otklanjanje prepreka privrednom rastu i podizanju konkurentnosti sprovođenjem sveobuhvatnih strukturnih reformi i nastavak primene strukturnih reformi, posebno u domenu javnih preduzeća, kao i podizanje efikasnosti javnog sektora (Vlada Republike Srbije, 2015, 6).

Ne ulazeći u ocenu definisanih ciljeva, za potrebe ovoga rada fokusiramo se na realizaciju cilja fiskalne konsolidacije. Naime, iz Fiskalne strategije može se zaključiti da je cilj fiskalne politike u srednjem roku zaustavljanje rasta javnog duga sektora države i njegovo relativno smanjenje u dugom roku, tj. smanjenje učešća duga u BDP na 45%, u skladu sa opštim fiskalnim pravilom. Ovakav cilj je direktna posledica činjenice da je javni dug u prethodnih nekoliko godina udvostručen, tako da se procenjuje da je na kraju 2015. iznosio oko 78% BDP. Sasvim je i logično što će fiskalna politika biti fokusirana na zaustavljanje rastućeg trenda, stabilizaciju i smanjenje učešća javnog duga do 2018. Svedoci smo sa je povećanje duga posledica dugogodišnjih visokih budžetskih deficita, ali i snažnog rasta

otplate garantovanog duga i troškova po osnovu stabilizacije finansijskog sistema. Dalje odlaganje ograničenja rasta duga dovodi u pitanje održivost javnih finansija, odnosno, mogućnost finansiranja rashoda, posebno zakonskih obaveza kao što su plate, penzije i socijalna davanja koja iznose više od 60% ukupnih javnih rashoda, ali i daljeg servisiranja obaveza po osnovu duga.

U skladu sa tako definisanim ciljem, neizostavna mera je fiskalno prilagođavanje na strani javnih rashoda. Ono na strani javnih rashoda u periodu 2016-2018. iznosi 4,5% BDP (Tabela 1). Najveći deo prilagođavanja odnosi se na rashode za zaposlene i penzije s obzirom da ove dve stavke čine više od 50% ukupnih rashoda. Osim toga, smanjenju rashoda trebalo bi da doprinese završetak procesa restrukturiranja društvenih preduzeća, rešavanje pitanja neefikasnih javnih preduzeća i stabilizacija finansijskog sektora.

Tabela 1 Struktura javnih rashoda u period 2015-2018 kao %BDP

	Procena		Projekcija	
	2015	2016	2017	2018
Javni rashodi	46,3	45,3	42,9	40,8
Tekući rashodi	42,9	41,6	39,2	37,2
Rashodi za zaposlene	10,7	10,4	9,3	8,3
Kupovina robe i usluga	6,4	6,5	6,3	6,1
Otplata kamata	3,4	3,5	3,6	3,4
Subvencije	3,4	2,7	2,5	2,4
Socijalna pomoć i transferi	17,9	17,3	16,6	15,9
Ostali tekući rashodi	1,1	1,1	1,0	1,0
Kapitalni rashodi	2,6	2,9	2,9	3,1
Neto budžetske pozajmice	0,1	0,1	0,1	0,1
Aktivirane garancije	0,7	0,8	0,7	0,4

Izvor: Ministarstvo finansija, prema Fiskalnoj strategiji za 2016. sa projekcijama za 2017. i 2018, 35

Za potrebe ovog rada posebno se fokusiramo na činjenicu da će se zarade zaposlenih u javnom sektoru smanjivati po dva osnova. Sa jedne strane, svim zaposlenima u javnom sektoru koji primaju preko 25.000 dinara plate su smanjene 10%, a, s druge strane, započet je proces racionalizacije broja zaposlenih. U 2016. efekat ovih mera, prema podacima iz Ministarstva finansija, bio bi redukcija rashoda za zaposlene za 0,3% BDP, u 2017. 1,4% BDP, dok bi u 2018. iznosio 2,4% BDP u odnosu na 2015.

Uvažavanje ovih činjenica inspirisalo nas je da postavimo nultu i alternativnu istraživačku hipotezu. Nulta hipoteza glasi: Smanjenje rashoda za zaposlene utiće na pad lične potrošnje, a samim tim i na pad niva privrednih aktivnosti. Alternativna hipoteza glasi: Smanjenje rashoda za zaposlene utiće na pad lične potrošnje, a samim tim i na povećanje niva privrednih aktivnosti. Da bi smo testirali predmetne hipoteze potrebno je konstruisati ekonometrijski model u vezi između dohotka zaposlenih, lične potrošnje i dinamike privrednih aktivnosti.

Konstrukcija modela

Konstrukciju modela podrazumeva definisanje vremenskog okvira posmatranja, odabir statističke metode i definisanje parametara modela. U ovom radu vremenski okvir opservacije iznosi 19 godina. Tačnije od 1996. do 2014. Opređenje za ovakav vremenski okvir opservacije nalazimo u činjenici da je 19 godina dovoljno dug vremenski period za relevantnost izvedenih zaključaka. Ujedno, ovo je period u kome su se menjale faze privredne konjunktura, tako da se u zaključcima mogu isključiti efekti pojedinih faza privrednih ciklusa (Cvetanović, 2012, 292). Statistička metoda koju ćemo primeniti jeste višestruka linearna regresija. Model višestruke linearne regresije je oblika:

$$Y_n = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_j X_j + \varepsilon$$

gde je Y zavisna varijabla, $X_1, X_2, X_3, \dots, X_j$ su nezavisne, regresorske ili eksplanatorne varijable, α i $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_j$ su parametri modela, dok je ε slučajna varijabla ili rezidual. Veličina n predstavlja broj posmatranih godina. U konkretnom slučaju, broj godina opservacija jeste 19, a zavisna promenljiva je realna stopa privrednog rasta. Imamo 7 nezavisnih promenljivih: izdaci za ličnu potrošnju-sektor domaćinstva kao % BDP, lična potrošnja-sektor države kao % BDP, kolektivna potrošnja-sektor države kao % BDP, bruto investicije kao % BDP, Izvoz kao % BDP, Uvoz kao % BDP i Eksterni šokovi (finansijska kriza, poplave, bombardovanje). Poslednje pomenuta nezavisna promenljiva je tzv. binarna ili veštačka promenljiva (*dummy*). Naime, godine sa eksternim šokovima su 1999. (NATO bombardovanje), 2009 (Globalna finansijska kriza), 2012 (poplave) i 2014. (politička kriza-vanredni parlamentarni izbori).

Korišćenjem softverskog paketa SPSS, verzija 22, a na osnovu podataka iz tabele priložene u aneksu, prva iteracija standardne višestruke regresije dala je rezultate koji su prikazani u Tabeli 2.

Tabela 2

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
	,816	,553		1,476	,166
Izdaci za ličnu potrošnju - sektor domaćinstva udeo u GDP	-1,193	,659	-,321	-1,811	,095
Lična potrošnja - sektor države udeo u GDP	,310	,872	,060	,355	,728
Izdaci za kolektivnu potrošnju - sektor države udeo u GDP	,973	,983	,151	,990	,342
Bruto investicije udeo u GDP	,085	,238	,101	,359	,726
Uvoz % GDP	-,001	,093	-,004	-,016	,988
Dummy	-,063	,019	-,537	-3,326	,006
a. Dependent Variable: Realna stopa privrednog rasta u %					
Excluded Variables					
	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics Tolerance
Izvoz % GDP	- 1,716b	-,089	,931	-,027	5,066E-05
a. Dependent Variable: Realna stopa privrednog rasta u %					
b. Predictors in the Model: (Constant), Dummy, Uvoz % GDP, Lična potrošnja - sektor države udeo u GDP, Izdaci za kolektivnu potrošnju - sektor države udeo u GDP, Izdaci za ličnu potrošnju - sektor domaćinstva udeo u GDP, Bruto investicije udeo u GDP					

Izvor: Autori

Na osnovu podataka iz Tabele 2 zaključujemo da samo dve nezavisne promenljive imaju statističku značajnost na nivou od 90%. To su izdaci za ličnu potrošnju - sektor domaćinstva udeo u BDP i binarna promenljiva eksterni šokovi. Uvažavajući ovu činjenicu vršimo konstrukciju ekonometrijskog modela sa dve nezavisne promenljive koje imaju statističku značajnost (Tabela 4).

Iz podataka u Tabeli 3 zaključujemo da ne postoji multikolinearnost između definisane dve nezavisne promenljive. Naime, u Tabeli 3, u polju "Tolerance" koje pokazuje koliki deo varijanse date nezavisne promenljive nije objašnjen varijansama drugih nezavisnih promenljivih, vidi se da je vrednost ove promenljive 0,761. Kada je vrednost ovog pokazatelja manja od 0,1 to ukazuje na preveliku korelaciju s drugim promenljivim i da postoji multikolinearnost, te da postavke modela nisu dobre. U ovom istraživanju to nije slučaj.

Tabela 3

Coefficientsa									
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
(Constant)	1,208	,396		3,050	,008	,368	2,047		
Izdaci za ličnu potrošnju - sektor domaćinstva udeo u GDP	-1,548	,528	-,416	-2,929	,010	-2,668	-,428	,761	1,315
Dummy	-,069	,017	-,585	-4,119	,001	-,104	-,033	,761	1,315
a. Dependent Variable: Realna stopa privrednog rasta u %									
Model Summaryb									
Model	R		R Square		Adjusted R Square		Std. Error of the Estimate		
1	,868a		,754		,723		,025890		
a. Predictors: (Constant), Dummy, Izdaci za ličnu potrošnju - sektor domaćinstva udeo u GDP									
b. Dependent Variable: Realna stopa privrednog rasta u %									

Izvor: Autori

Takođe, može se videti da je vrednost prilagođenog koeficijenta determinacije 0,723. To ukazuje da konstruisani model koji obuhvata izdatke za ličnu potrošnju sektora domaćinstva merenih % BDP-a i eksterni šokovi objašnjavaju skoro 72,3% procenata varijanse realne stope privrednog rasta. Opređenje za prilagođeni koeficijent determinacije jeste rezultat relativno malog uzorka od 19 observacija. Sa stanovišta ovog kriterijuma model je opravdan.

U cilju sagledavanja doprinosa svake nezavisne promenljive u objašnjenju stope privrednog rasta prati se i standardizovana vrednost koeficijenta Beta iz Tabele 3. Odavde se zaključuje da nezavisna promenljiva

(Eksterni šokovi) pojedinačno najviše doprinosi objašnjenju zavisne promenljive (realna stopa rasta BDP), kada se oduzme varijansa koju objašnjavaju druga nezavisna promenljiva (-0,585). Malo manji koeficijent Beta je za promenljivu izdaci za ličnu potrošnju sektora domaćinstva kao %BDP (-0,416), dakle doprinos ove nezavisne promenljive je nešto manji.

Ukoliko se uzme u obzir da obe nezavisne promenljive imaju vrednost koeficijenta "Significant" manju od 0,05, može se zaključiti da one daju statistički značajan doprinos predikciji zavisne promenljive. Drugim rečima, izdaci za ličnu potrošnju sektora domaćinstva kao % BDP i eksterni šokovi jesu statistički značajne determinante realne stope rasta BDP. Na osnovu svega izloženog, može se konstruisati regresioni model koji objašnjava realnu stopu privrednog rasta u posmatranom devetnaestogodišnjem periodu. Regresiona jednačina glasi:

$$\text{Realna stopa privrednog rasta} = -1,548 \times \text{Izdaci za ličnu potrošnju domaćinstva \%BDP} - 0,069 \text{ Eksterni šok} + 1,208 \quad (1)$$

Uz klauzulu *ceteris paribus*, regresiona jednačina ukazuje da povećanje izdataka za ličnu potrošnju domaćinstva za 1% BDP vodi ka smanjenju realne stope privrednog rasta za 1,54 procentnih poena u periodu 1996-2014.

Rezultati i diskusija

U cilju testiranja nulte i alternativne hipoteze moramo ispitati kako će smanjenje plata zaposlenih u javnom sektoru uticati na nivo lične potrošnje. Za tu svrhu potrebno je konstruisati adekvatnu funkciju lične potrošnje stanovništva u Srbiji. Na osnovu analize podataka iz tabele u aneksu izvršili smo modeliranje funkcije potrošnje za definisani period od devetnaest godina. Rezultati regresione analize na bazi SPSS softverskog paketa prikazani su u Tabeli 4.

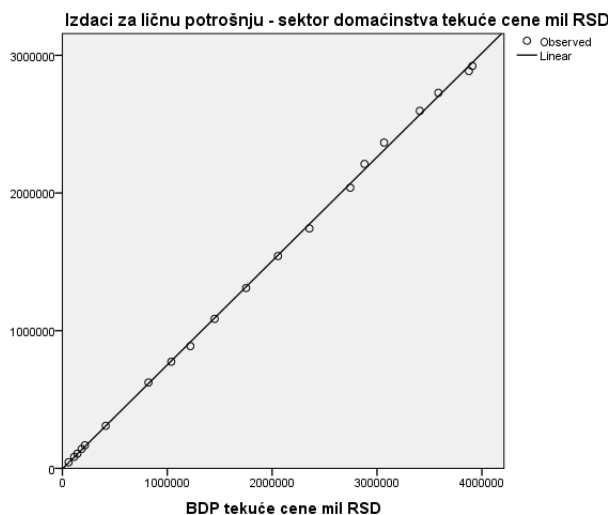
Tabela 4 Parametri funkcije lične potrošnje u Srbiji

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	,999	33284,296	1	18	,000	-3820,768	,755

The independent variable is BDP tekuće cene mil RSD

Izvor: Autori

Rezultati prikazani u Tabeli 4 pokazuju da 75% ukupnog dohotka ide u ličnu potrošnju u R. Srbiji u periodu 1996-2014. Ova konstatacija ima koeficijent determinacije od skoro 0,99, što znači da u posmatраних 19 godina u 99,99% slučajeva to bio slučaj. Na osnovu ovih podataka moguće je projektovati funkciju lične potrošnje u R. Srbiji za analizirani period. Ona glasi: $C = 0,755 * Y$, gde je C iznos lične potrošnje, a Y ostvareni agregatni autput. Interesantno je da prikazana funkcija odgovara više kejnzijanskoj nego neolasičnoj logici lične potrošnje (Aguiar & Hurst, 2005, 925). U prilog ovoj tezi ide i Minijev stav o obliku Kejnzove funkcije potrošnje (Mini, 1994). Naime, komparativna analiza potrošnje u kratkom i dugom roku potvrdila je i postojanje dobro poznate "enigma potrošnje", koja je bila inspiracija za nastajanje novih teorija o ličnoj potrošnji poput one koju je dao M. Fridman (Meghir, 2004, 297). Grafička interpretacija funkcije lične potrošnje u R. Srbiji prikazana je na Slici 1.



Slika 1 Funkcija lične potrošnje u Srbiji za period 1996-2014.

Izvor: Autori

Ukoliko konstruisanu funkciju lične potrošnje primenimo na smanjenje plata zaposlenih u javnom sektoru koji je predviđen Fiskalnom strategijom, moguće je izračunati za koliko će se tačno smanjiti lična potrošnja u R. Srbiji u narednom period. Funkcija potrošnje najviše odgovara onoj koju opisuje G. Akerlof (2002). Uz primenu klauzule *ceteris paribus*, ako predviđeno smanjenje lične potrošnje unesemo u konstruisani regresioni model (jednačinu 1), moguće je predvideti šta će se desiti sa dinamikom privredne

aktivnosti, tačnije sa realnom stopom privrednog rasta. Rezultati proračuna prikazani su u Tabeli 6.

Tabela 6 Rezultati proračuna

	BDP u mil. RSD	Lipčna potrošnja sektor dom JS mil. RSD	Manji rashodi za zaposlene u JS u mil. RSD	LP%BDP	Stopa rasta BDP
2016	4.137.700,00	-8.068,52	-12.413,10	-0,195	0,30186
2017	4.377.200,00	-25.606,62	-39.394,80	-0,585	0,90558
2018	4.711.600,00	-30.625,40	-47.116,00	-0,65	1,0062

Izvor: Autori

Na osnovu podataka iz Tabele 6 konstatujemo da će smanjenje izdataka za plate u javnom sektoru u narednom srednjoeročnom periodu uticaće pozitivno na stopu privrednog rasta. Preciznije, pod ostalim nepromenjenim okolnostima, treba očekivati pozitivan uticaj na stopu privrednog rasta. Na ovaj način potvrđena je alternativna hipoteza "smanjenje rashoda za zaposlene uticaće na pad lične potrošnje, a samim tim i na povećanje niva privrednih aktivnosti". Dokazivanje alternativne hipoteze otvorilo je pitanje uzroka ovakvoj pojavi. Sledeći logiku C. Carrola (1994, 131), po našem mišljenju, lična potrošnja u prethodnim godinama je bila na nerealnim osnovama, pa je logiča i ovakva sekvenca događaja.

Zaključak

Analiza komponenti bruto domaćeg proizvoda i njegove dinamike u periodu 1996-2014. nedvosmisleno je pokazala da lična potrošnja sektora domaćinstva u R. Srbiji igra specifičnu ulogu. Ova specifičnost se ogleda u tome da je u analiziranom periodu lična potrošnja domaćinstva zapravo imala negativan uticaj na dinamiku realne stope privrednog rasta. Ova analiza je još jednom pokazala da prekomerna potrošnja finansirana gomilanjem javnog duga nije dala pozitivan uticaj na kvalitet makroekonomske performace u R. Srbiji. Rečju, lična potrošnja nekadašnjih na teret aktuelnih i budućih generacija jeste ozbiljna pretnja makroekonomskoj stabilnosti R. Srbije. Analiza je pokazala da redukcija izdavanja za plate u javnom sektoru u narednom srednjeročnom periodu ima ekonomsku logiku i kvantitativnu potporu. Konstruisani regresioni model i definisana dugoročna funkcija lične potrošnje sektora domaćinstva u R. Srbiji nedvosmisleno je potvrdila ovako iznetu konstataciju.

Reference

1. Aguiar, M., & Hurst, E. (2005). Consumption versus expenditure. *Journal of Political Economy*, 111(5), 919–948.
2. Akerlof, G. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411–433.
3. Carroll, C. (1994). How does future income affect current consumption? *Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 111–147.
4. Cvetanović, S., (2012). *Makroekonomija*. II autorovo izdanje.
5. Meghir, C. (2004). A retrospective on Friedman's theory of permanent income. *Economic Journal*, 114(496), 293–306.
6. Mini, P. V. (1994). *John Maynard Keynes: A study in the psychology of original work*. New York: St. Martin's Press.
7. Vlada Republike Srbije. (2015). *Fiskalna strategija za 2016. godinu sa projekcijama za 2017. i 2018. godinu*. <http://www.mfin.gov.rs>

PUBLIC SPENDING AND ECONOMIC ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF SERBIA: FIFTEEN YEARS SINCE THE BEGINNING OF TRANSITION

Summary: Government spending in Serbia is significant component of aggregate demand. The upcoming strategy of reducing public debt in Serbia can have a significant impact on the contraction of economic activity. The work will be carried out analysis of the structure of government spending since 2000, with the aim of identifying those public expenditures that had a decisive influence on the level of economic activity. Messages of this paper may be significant for macroeconomic policy makers in order to identify priority areas in which the state must not saves, all with the aim of preserving the level of economic activity in the Republic of Serbia.

Keywords: public spending, personal consumption, economic growth.

Aneks

Godina	Realna stopa privrednog rasta u %	Izdaci za ličnu potrošnju - sektor domaćinstva udeo u GDP	Lična potrošnja - sektor NPID udeo u GDP	Lična potrošnja - sektor države udeo u GDP	Izdaci za kolektivnu potrošnju - sektor države udeo u GDP	Bruto investicije udeo u GDP	Neto izvoz udeo u GDP	Dummy	Izvoz % GDP	Uvoz % GDP
1996	0,024	0,742	0,007	0,127	0,053	0,187	-0,121	0,000	0,150	0,271
1997	0,072	0,746	0,007	0,142	0,066	0,179	-0,142	0,000	0,157	0,299
1998	0,024	0,768	0,008	0,118	0,070	0,129	-0,092	0,000	0,212	0,304
1999	-0,121	0,783	0,008	0,110	0,069	0,096	-0,067	1,000	0,117	0,184
2000	0,078	0,748	0,007	0,109	0,073	0,106	-0,044	0,000	0,099	0,143
2001	0,050	0,759	0,008	0,114	0,080	0,192	-0,153	0,000	0,224	0,377
2002	0,071	0,746	0,007	0,131	0,083	0,212	-0,181	0,000	0,206	0,387
2003	0,044	0,728	0,007	0,141	0,078	0,221	-0,176	0,000	0,220	0,396
2004	0,090	0,748	0,007	0,134	0,074	0,298	-0,264	0,000	0,242	0,506
2005	0,055	0,748	0,007	0,116	0,080	0,248	-0,200	0,000	0,271	0,471
2006	0,049	0,750	0,008	0,118	0,076	0,251	-0,203	0,000	0,303	0,506
2007	0,059	0,740	0,007	0,121	0,081	0,291	-0,243	0,000	0,284	0,527
2008	0,054	0,743	0,007	0,123	0,072	0,303	-0,250	0,000	0,291	0,541
2009	-0,031	0,768	0,008	0,123	0,065	0,195	-0,159	1,000	0,268	0,427
2010	0,006	0,771	0,008	0,120	0,065	0,185	-0,150	0,000	0,329	0,479
2011	0,014	0,762	0,008	0,117	0,065	0,201	-0,154	0,000	0,340	0,494
2012	-0,010	0,761	0,008	0,119	0,067	0,210	-0,167	1,000	0,369	0,536
2013	0,026	0,744	0,007	0,114	0,064	0,176	-0,107	0,000	0,412	0,519
2014	-0,018	0,748	0,007	0,113	0,065	0,175	-0,108	1,000	0,434	0,542

Izvor: Eurostat

INSTITUCIONALNE PROMENE U FUNKCIJI RAZVOJA KONKURENTNIH TRŽIŠNIH STRUKTURA

Dr Boban Stojanović*, Dr Snežana Radukić i Zorana Kostić

Apstrakt: Osnovni cilj rada je razmatranje institucionalnih promena u kontekstu njihovog doprinosa podsticanju konkurentnih tržišnih struktura. Analiza upućuje na to da je nedovoljan stepen razvijenosti i efikasnosti institucija jedan od ključnih faktora koji utiče na postojanje visoko koncentrisanih tržišta. Praćenjem ostvarenih vrednosti jedanaest indikatora (pravo svojine, efikasnost pravnog okvira, nezavisnost sudova, poverenje građana u političare, transparentnost političkih odluka, organizovani kriminal, pouzdanost policije, etičko ponašanje preduzeća, efikasnost korporativnih odbora, zaštita manjinskih akcionara i zaštita investitora), u periodu 2010-2015, sagledan je smer i tempo institucionalnih promena u Republici Srbiji. Polazeći od činjenice da su institucionalne pretpostavke veoma važne za unapređenje politike konkurencije, u radu je dat kritički osvrt na utvrđenu sektorsku koncentraciju, regulativu i rizike narušavanja konkurencije.

Ključne reči: tržišna struktura, politika konkurencije, institucionalne promene, koncentracija

Uvod

Institucionalno okruženje značajno utiče na uspešnost funkcionisanja ekonomskog sistema, ponašanje ekonomskih subjekata i stepen koncentracije na tržištu. Imajući to u vidu, permanentno unapređivanje kvaliteta ambijenta je u interesu svake nacionalne ekonomije, nezavisno od dostignutog nivoa razvijenosti. Unapređenje institucionalnog okruženja pretpostavka je za uspešno sprovođenje strukturnih promena i uspostavljanje efektivne konkurencije. Kvalitet strukturnih reformi zavisi od uspostavljenog dugoročno efikasnog institucionalnog okvira.

Institucionalne promene neposredno utiču na tokove resursa, dinamičke trendove, motivišu ekonomske subjekte sa velikim posledicama po mobilizaciju i alokaciju resursa (Madžar, 2013). Institucije su osnovni činilac konkurentnosti za faktorski vođene privrede, ali i značajan faktor konkurentnosti za privrede vođene efikasnošću i inovacijama.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: boban.stojanovic@eknfak.ni.ac.rs

Uvažavajući širinu i kompleksnost analiziranog problema, u radu se analiza ograničava na uticaj institucija na efikasnost politike zaštite konkurencije. Razvijena institucionalna infrastruktura omogućava da se efikasnije identifikuju, vrednuju i razmotre ključne prepreke koje za posledicu imaju nedovoljan stepen konkurencije na tržištu. S druge strane, rigidan i neefikasan institucionalni okvir je sklon tolerisanju neravnoteža na tržištu i kao takav otežava implementaciju intencija politike zaštite konkurencije.

Trend integracionih tokova nametnuo je potrebu usklađivanja pravnog okvira sa nadnacionalnim načelima u ovoj oblasti. Uočeno je da u zemljama koje razvijaju politiku zaštite konkurencije, u koje spada i Republika Srbija (R. Srbija), postoji značajan prostor za unapređenje institucionalnih kapaciteta i regulatornog okvira. Tempo kojim se realizuje institucionalna usklađenost prati smer i veličina promena u sistemu izgradnje institucija tržišne privrede. Kada se privreda nalazi na ekonomski održivoj putanji razvoja, rizik pojave nedovoljno konkurentnih tržišta je manji.

Posmatrajući institucionalne determinante u kontekstu razvoja konkurentnih tržišnih struktura, u radu je data komparativna analiza jedanaest institucionalnih indikatora u R. Srbiji u periodu 2010-2015. To su: pravo svojine, efikasnost pravnog okvira, nezavisnost sudova, poverenje građana u političare, transparentnost političkih odluka, organizovani kriminal, pouzdanost policije, etičko ponašanje preduzeća, efikasnost korporativnih odbora, zaštita manjinskih akcionara i zaštita investitora. Nakon razmatranja više indikatora koji određuju nivo institucionalne razvijenosti, selektovani su oni koje mogu dati najveći doprinos razvoju konkurencije na tržištu. Analiza upućuje na to da nedovoljan stepen razvijenosti institucija predstavlja kritičnu ranjivost sistema. U radu je sagledan trend institucionalne razvijenosti. Uz to, praćenjem institucionalnih indikatora utvrđen je njihov uticaj na razvoj tržišnih struktura i procenjena su glavna institucionalna ograničenja.

Strukturu rada čini pet delova. U prvom delu rada istaknut je značaj delotvorne politike zaštite konkurencije u institucionalnom okruženju R. Srbije. U drugom delu rada prikazan je metodološki okvir analize. Treći deo rada je posvećen rezultatima do kojih se došlo tokom istraživanja i diskusiji rezultata. U ovom delu dat je uporedni prikaz stepena razvijenosti institucija u R. Srbiji, u periodu 2010-2015, analizom jedanaest indikatora, istražen je i objašnjen institucionalni okvir u kojem se definiše politika konkurencije, donose propisi i viši njihova primena. Analiza sektorske koncentracije

privrede R. Srbije i mere državne politike kojima se reguliše razvoj sektora dati su u četvrtom delu rada. Poslednji deo rada posvećen je zaključnim razmatranjima.

Delotvornost politike konkurencije u institucionalnom okruženju Republike Srbije

„Politika konkurencije obuhvata pravila i mehanizme institucionalnog delovanja kojima se obezbeđuje zaštita konkurencije na tržištu, odnosno strukture tržišta koje odlikuje konkurencija, putem sankcionisanja kartela i zloupotrebe dominantnog položaja, kontrole koncentracija, kao i pravila o ograničavanju državne pomoći učesnicima na tržištu. Politika konkurencije predstavlja paradigmu relacije između slobodnog tržišta i pravne države. Balans između slobode tržišta, s jedne strane, i intervencije na njemu, putem regulacije ili sankcionisanja povreda tržišta radi njegove zaštite, s druge strane, jeste *sedes materiae* u oblasti konkurencije” (Centar za evropske politike, 2015, 12). Zadatak politike zaštite konkurencije je da obezbedi jednake uslove za sve ekonomske aktere na tržištu, a njena misija je uspostavljanje uslova konkurencije na svim tržišnim segmentima. Neometana konkurencija, koja uključuje slobodno kretanje roba, usluga, kapitala i ljudi, stvara prostor za sinergiju između različitih faktora. Promovisanjem efikasne konkurencije, politika zaštite konkurencije nastoji da obezbedi ravnotežu različitih ciljeva, zaštitu učesnika od prekomerne tržišne snage kompanija i zloupotreba koje iz toga mogu nastati. Ovako definisana politika vodi ostvarivanju efektivne konkurencije. Međutim, da bi politika zaštite konkurencije bila efikasna, mora da uvažava i vezu između tržišne strukture, ponašanja ekonomskih subjekata i ostvarenih performansi kompanija (Lipczynski *et al*, 2009). Analiza ovih relacija je način za identifikovanje tržišnih ograničenja i sagledavanje posledica koje ta ograničenja prouzrokuju. Mere politike zaštite konkurencije usmerene su na prevenciju i kažnjavanje nekonkurentnog ponašanja (Stojanović i Kostić, 2013, 329).

Politika konkurencije, kao skup aktivnosti i mera iz nadležnosti šireg institucionalnog okvira, zauzima centralno mesto u pravnom poretku jedne zemlje. Savremenu politiku zaštite konkurencije karakteriše primena kvantitativne ekonomske analize sa ciljem da se izmeri antikonkurentsko ponašanje kompanija. Istraživanje stanja politike konkurencije u R. Srbiji uključuje i razmatranje ključnih prepreka koji otežavaju potpunu i adekvatnu primenu pravila zaštite konkurencije. Politika i pravo

konkurencije u R. Srbiji su u potpunosti vezani za evropski model (Joksimović, 2012). Srbija je usvojila fundamentalne institucionalne aranžmane koji čine institucionalni okvir u oblasti zaštite konkurencije (pravila, nezavisne institucije i tela), što ukazuje na ispunjenost institucionalnih pretpostavki u ovoj oblasti. Evropsko iskustvo može pomoći u kreiranju adekvatnog nacionalnog institucionalnog okvira u Srbiji, ali je neophodno istovremeno uvažavanje ekonomsko-političkih specifičnosti zemlje. Izgradnja savremenog zakonodavnog okvira u R. Srbiji započela je 2005, donošenjem prvog zakona u ovoj oblasti. Usavajanjem zakona započeo je period intenzivnih pravnih i institucionalnih promena u ovoj oblasti. Osnovana je Komisija za zaštitu konkurencije, kao prvo samostalno i nezavisno telo nadležno za nadzor nad povredama konkurencije na tržištu R. Srbije. Međutim, nakon decenije razvoja politike zaštite konkurencije, postoji značajan prostor i potreba za unapređenjem institucionalnih kapaciteta s obzirom da su institucije izgrađene, uspostavljene su procedure i organizacija rada, ali dosadašnja praksa svedoči o postojanju mnogih ograničenja. Izveštaj Evropske komisije o napretku R. Srbije za 2015, konstatuje da je zakonodavstvo u oblasti konkurencije u velikoj meri usklađeno sa *acquis*, kao i da je R. Srbija umereno spremna za otvaranje pregovora u poglavlju VIII. Primedbe se odnose na napredak koji je potrebno ostvariti daljim usklađivanjem u delu koji se odnosi na kontrolu državne pomoći (Evropska komisija, 2015).

Institucionalna infrastruktura obezbeđuje efikasnost interakcija između privrednih subjekata. Institucije predstavljaju veoma bitan faktor posticanja konkurentnih tržišnih struktura, ali i unapređenja konkurentnosti nacionalne ekonomije. To se čini kreiranjem ambijenta stimulativnog za uspešno odvijanje ekonomskih aktivnosti, čime se njihov rast i razvoj postavlja na dugoročno stabilne osnove. Regulisanje uključuje: uspostavljanje efikasnih institucija, razvoj konkurencije i zaštitu konkurentnog okruženja uspostavljanjem efikasne antimonopolske politike. Nedovoljno razvijena i nefunkcionalna institucionalna infrastruktura pogodna je za oportunističko ponašanje, zloupotrebu dominantnog položaja, korupciju na svim nivoima, i ne stvara uslove za unapređenje konkurentnosti (Leković, 2013).

Metodološki okvir analize

Osnovni metodološki pristup u radu je kvalitativni, dok je kvantitativni metod imao dopunsku funkciju. Metodologija istraživanja se sastojala od prikupljanja zvanično dostupnih podataka iz izveštaja Svetskog ekonomskog foruma i Komisije za zaštitu konkurencije Republike Srbije. Korišćeni su višekriterijumska optimizacija, kao osnovni metod analize, deskriptivna statistika i komparativni metod. Zadatak višekriterijumske optimizacije je optimalno odlučivanje u situacijama kada na odluku utiče relativno veliki broj kriterijuma. Pri tom, izabrani kriterijumi mogu biti različitog karaktera. Što je broj kriterijuma veći, višekriterijumska analiza postaje složenija i teža. Kod ovog metoda analize poštovi više faktora koji se posmatraju kao kriterijumi čije bi vrednosti trebalo optimizirati. Višekriterijumska optimizacija će se u ovom slučaju koristiti kako bi se utvrdilo kako set institucionalnih indikatora utiče na stepen institucionalne razvijenosti u R. Srbiji, i da bi se odredio smer i intenzitet tih promena u periodu 2010-2015. Analiza značajnosti kriterijuma uključuje dodeljivanje težinskih koeficijenata svakom kriterijumu. U ovom slučaju, svim institucionalnim indikatorima je data jednaka značajnost. U radu je korišćen softver Visual PROMETHEE (*Preference Ranking Organization METHods for Enrichment Evaluation*) kao metod višekriterijumske analize koji služi za rangiranje konačnog broja alternativa.

Rezultati istraživanja i diskusija rezultata

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2015/16dinu, R. Srbija je rangirana na 94. mestu među 140 zemalja sa skorom 3.9 (na skali 1-7). Međutim, globalni indeks konkurentnosti je strukturni pokazatelj koji meri relativni položaj zemlje u globalnoj ekonomiji. On sadrži veliki broj faktora koji su metodološki svrstani u 12 celina i, prema tome, ne može se poistovetiti sa stanjem konkurencije na tržištu. Pored toga, metodologija izrade ovog indeksa u značajnoj meri je subjektivnog karaktera s obzirom da zavisi od percepcije lokalnih aktera i da se zasniva na anketnim ocenama. Negativna ocena stanja u R. Srbiji u pogledu niza faktora institucionalnog, regulatornog ili funkcionalnog karaktera, ne može se *apriori* poistovetiti sa ostvarenim nivoom konkurencije na tržištu, niti sa efektivnošću politike konkurencije. Međutim, za potrebe istraživanja koristiće se podaci o ključnim varijablama koje determinišu institucionalnu komponentu ovog indeksa.

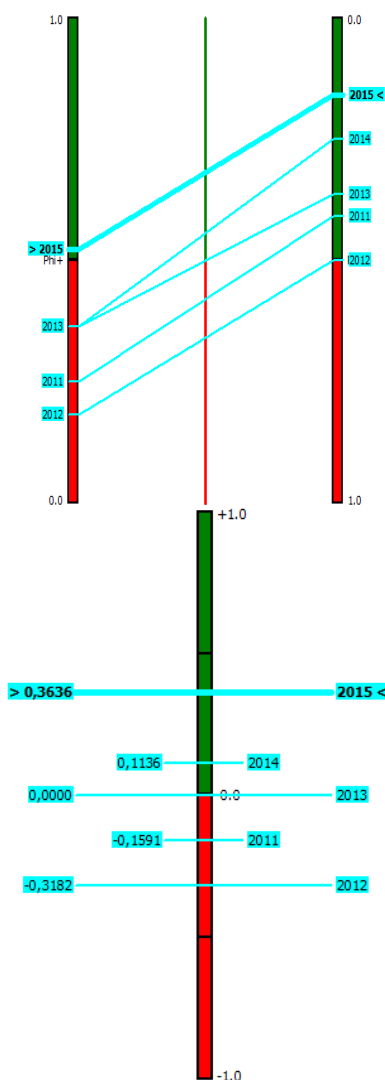
U Tabeli 1 prikazani su ključni indikatori koji čine insitucionalnu komponentu konkurentnosti zemlje i to: pravo svojine, efikasnost pravnog okvira, nezavisnost sudova, poverenje građana u političare, transparentnost političkih odluka, organizovani kriminal, pouzdanost policije, etičko ponašanje preduzeća, efikasnost korporativnih odbora, zaštita manjinskih akcionara i zaštita investitora. Među analiziranim indikatorima, R. Srbija ostvaruje komparativnu prednost jedino kod zaštite investitora, i zauzima 32 mesto, što je manje od 50. mesta, koje se koristi kao granica za sve zemlje koje su rangirane nakon 50. mesta na listi. Za sve posmatrane varijable, vrednost se kreće u rasponu od 1 do 7, osim za zaštitu investitora, gde je raspon od 1 do 10. S obzirom da ostvarene rezultate, može se konstatovati da u ovakvim institucionalnim okolnostima postoji institucionalni vakuum koji prožima tržište R. Srbije.

Tabela 1 Vrednost institucionalnih indikatora razvoja u Republici Srbiji

Indikator	Vrednost				
	2015	2014	2013	2012	2011
Pravo svojine	3.1	3.1	3.2	3.1	3.1
Efikasnost pravnog okvira	2.7	2.7	2.5	2.5	2.5
Nezavisnost sudova	2.6	2.6	2.6	2.4	2.4
Poverenje građana u političare	2.1	2.1	2.1	2.0	2.0
Transparentnost političkih odluka	3.6	3.6	3.7	3.8	3.9
Organizovani kriminal	4.3	4.1	4.0	4.1	4.3
Pouzdanost policije	3.8	3.8	4.0	4.0	3.9
Etičko ponašanje preduzeća	3.4	3.4	3.3	3.1	3.0
Efikasnost korporativnih odbora	4.2	3.8	3.7	3.7	3.7
Zaštita manjinskih akcionara	2.8	2.8	2.7	2.6	2.8
Zaštita investitora (1-10 max)	6.3 (32.)	5.3 (68.)	5.3 (69.)	5.3 (53.)	5.3 (60.)
Minimum	2.1	2.1	2.1	2.0	2.0
Maksimum	6.3	5.3	5.3	5.3	5.3
Prosečno	3.54	3.39	3.37	3.33	3.35

Izvor: World Economic Forum

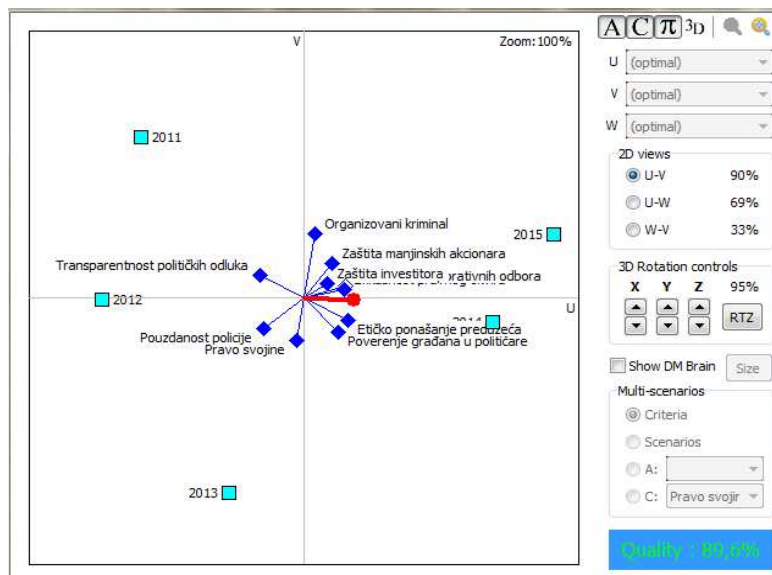
Korišćenjem višekriterijumske optimizacije, kao ključnog metoda za procenu institucionalnih promena u R. Srbiji, u periodu 2010-2015, na osnovu seta indikatora, izvršeno je rangiranje alternativa (po godinama) i određeni smer i tempo institucionalnih promena u R. Srbiji.



Slika 1 Prvo parcijalno i drugo kompletno rangiranje indikatora po godinama

Izvor: Autori

Na osnovu Slike 1 vidimo je u 2015. ostvarena najviša vrednost analiziranih institucionalnih indikatora. Pozitivan trend vrednosti analizom obuhvaćenih varijabli prisutan je od 2013. S obzirom da se linije na grafiknu ne seku, može se zaključiti da je moguće izvršiti poređenje po godinama. Ovde treba istaći da je svim indikatorima data jednaka značajnost. U 2015. ostvarena je najviša vrednost Phi, koji se kreće u rasponu od -1,0 do +1,0 (drugo kompletno rangiranje). Veći intenzitet pozitivnih promena ostvaren je 2015. u poređenju sa napretkom koji je ostvaren 2014.

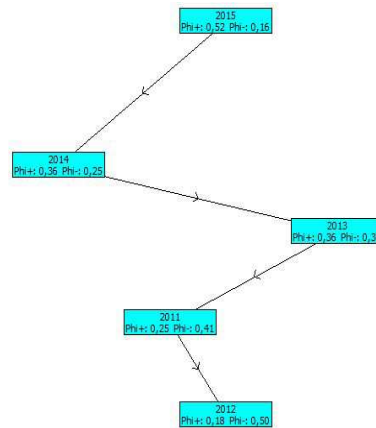


Slika 2 GAIA analiza

Izvor: Autori

GAIA (*Geometrical Analysis for Interactive Aid*) polazi od multidimenzionalne prezentacije problema. Ovo je dijagnostička analiza koja rešava višekriterijumske problem, pri čemu je broj dimenzija jednak broju kriterijuma (11 u našem slučaju). Matematičkom metodom glavnih komponenti smanjuje se broj dimenzija (U-V) uz minimalni gubitak informacija. U konkretnom slučaju, korišćen je dvodimenzionalni prikaz sa 90% dostupnih informacija. Svaka godina je predstavljena tačkom u GAIA ravni, a njen položaj je određen kriterijumima (indikatorima), koji su predstavljeni osama koje polaze iz centra ravni. Kriterijumi sa sličnim sklonostima su bliži jedni drugima, dok su konfliktni kriterijumi predstavljeni osama u suprotnom smeru. Kriva odluke pokazuje da su ključni institucionalni indikatori zaštita investitora, ponašanje preduzeća i poverenje građana u političare. S obzirom da je nivo kvaliteta analize ocenjen sa 89,6% može se smatrati da je doneta odluka pouzdana.

Na osnovu mrežnog prikaza u kome su analizirane godine predstavljene čvorovima, a strelice označavaju smer preferencija (Slika 3), može se doći do istog zaključka: u poslednjoj analiziranoj godini ostvarena je najviša vrednost institucionalnih indikatora. Na osnovu vizuelog prikaza može se uočiti blizina rangiranih akcija (godina). Tako je izvršeno rangiranje za period 2010-2015, prema definisanim institucionalnim kriterijumima i određena godina u kojoj su ostvareni najbolji rezultati.



Grafikon 3 Promethee network

Izvor: Autori

Sektorska koncentracija i mere državnih organa

Problemi u oblasti nedovoljne efikasnosti antimonopolske politike, postojanje visokih nivoa dominacije i nedovoljan stepen konkurencije na pojedinačnim tržištima nametnuli su potrebu poređenja ostvarenih rezultata sa susednim zemljama. Ocena indikatora kojima se analizira konkurencija na tržištu R. Srbije data je u Tabeli 2. Na polju efikasnosti antimonopolske politike, R. Srbija je u 2015, uz Bosnu i Hercegovinu, najlošije rangirana među susednim zemljama i zauzima 121. mesto sa skorom od 3.1. Ovaj rezultat je lošiji u poređenju sa rezultatom koji je ostvaren u 2014. godini, što navodi na zaključak da antimonopolska politika u nedovoljnoj meri promovise konkurenciju na tržištu. Merenje nivoa tržišne dominacije u R. Srbiji dovodi do sličnih zaključaka. Naime, R. Srbija je sa skorom 2.7 na 134. mestu prema ovom indikatoru, što upućuje na zaključak da na pojedinačnim tržištima dominira relativno mali broj preduzeća velike tržišne moći. Međutim, dominantan položaj nije *a priori* štetan i antimonopolskim zakonodavstvom nije zabranjen. Zakonom je zabranjena njegova zloupotreba koja uključuje radnje kojima se ograničava, sprečava ili narušava konkurencija. Izvestan napredak zabeležen je u oblasti intenziviranja konkurencije na tržištu. Može se uočiti pozitivan trend kretanja ovog indikatora u periodu 2012-2015.

Efikasnost tržišta može se utvrditi praćenjem intenziteta konkurencije i kvaliteta okruženja za stimulisanje tražnje. Prema podacima Svetskog ekonomskog foruma za 2015/2016, varijable koje determinišu domaću tražnju

su: intenzitet konkurencije na lokalnom tržištu, postojanje tržišne dominacije, efikasnost antimonopolske politike, uticaj poreske politike na stimulisane investicije, visina poreskih stopa, složenost procesure za pokretanje biznisa. Varijable koje determinišu konkurenciju iz inostranstva su: postojanje trgovinskih barijera, tarife, obim i struktura stranog kapitala, uticaj propisa na strane direktne investicije, carinsko opterećenje, učešće uvoza u bruto domaćem proizvodu i dr.

Tabela 2 Analiza konkurencije i efikasnost antimonopolske politike u Republici Srbiji u 2015.

	Efikasnost antimonopolske politike ¹		Nivo tržišne dominacije ²		Stepen konkurencije na tržištu ³	
	Indeks (1-7)	Rang	Indeks (1-7)	Rang	Indeks (1-7)	Rang
2015.	3.1	121/140	2.7	134	4.3	125/140
2014.	3.3	126/144	2.8	136	4.2	128/144
2013.	3.0	141/148	2.6	142	3.8	138/148
2012.	2.8	142/144	2.6	142	3.6	137/144
2011.	2.8	137/139	2.5	138	3.8	131/139
Prosek:	3.0		2,64		3.94	

Napomene:

¹ U kojoj meri antimonopolska politika promoviše konkurenciju (1 = ne promoviše konkurenciju; 7 = efikasno promoviše konkurenciju)

² Dominacija u korporativnom sektoru (1 = dominacija malog broja preduzeća; 7 = rašireno učešće velikog broja preduzeća)

³ Prati intenzitet domaće konkurencije na tržištu

Izvor: World Economic Forum, 2015

Jedan od posebno velikih problema zaštite konkurencije u R. Srbiji je relativno visok nivo koncentracije na tržištu. Intenzitet konkurencije u pojedinim sektorima privrede direktno je povezan sa pitanjem efikasnosti privrede u celini. Merenje koncentracije se može vršiti pomoću različitih pokazatelja, a neki od njih su: Racio koncentracije n vodećih preduzeća CRn, Herfindal-Hiršmanov indeks HHI, Lorencova kriva i Džini koeficijent. Herfindal-Hiršmanov indeks je jedan od najrasprostranjenijih zbirnih pokazatelja koncentracije sektora. HHI se izračunava kao zbir kvadrata tržišnih učešća preduzeća u sektoru. Uopšteno, vrednost HHI je veća kada je broj preduzeća u sektoru manji, a time je i neujednačenija distribucija tržišnog učešća među njima, i obrnuto. Najviša moguća vrednost HHI je 10.000, i ona ukazuje da jedna firma ima tržišni udeo od 100%. Najniža moguća vrednost HHI je 0, i ukazuje na postojanje savršene konkurencije.

Sektori sa HHI indeksom ispod 100 se smatraju visoko konkurentnim. Vrednost HHI indeksa ispod 1.500 ukazuje na nekoncentrisan sektor, dok vrednost HHI indeksa između 1.500 i 2.500 ukazuje na umereno koncentrisan sektor. Ukoliko je vrednost HHI indeksa preko 2.500 smatra se da se radi o visoko koncentrisanom sektoru koji ima monopolističku ili oligopolističku strukturu (Horizontal Merger Guidelines, 2010). Međutim, samostalna primena pokazatelja koncentracije je potrebna, ali ne i dovoljna u ekonomskim analizama. Naime, treba je dopuniti i kvalitativnim podacima o karakteristikama tržišta, industrijskoj tradiciji, visini ulaznih barijera, ponašanju preduzeća i sl. Tek nakon uvažavanja svih relevantnih specifičnosti tržišta, može se očekivati da analiza koncentrisanosti tržišta bude kompletna i korisna za sprovođenje antimonopolskih mera.

Tabela 3 Sektorska koncentracija u privredi Republike Srbije

Koncentracija	Opis	HHI indeks	% Sektora
Ukupno	Samo jedna firma u sektoru	10.000	0,00
Visoko Umereno	Monopol ili oligopol	2.500-9.999	17,6
	Umerena koncentracija (oligopol)	1.500-2.499	8,8
Nisko	Konkurentno	100-1.499	69,2
	Visoko konkurentno	1-99	4,4
Nema koncentracije	Savršena konkurencija	0	0,0

Izvor: Centar za evropske politike, 2014, 109.

Merena HHI indeksom, struktura skoro jedne petine sektora u R. Srbiji je monopolistička ili oligopolistička, kao što je prikazano u Tabeli 2. Vrednost HHI indeksa za 18% sektora u R. Srbiji iznosi preko 2.500, što ukazuje na postojanje visoke koncentracije. Uz to, 9% sektora karakteriše umerena koncentracija. Preostalih 73% sektora mogu se smatrati konkurentnim i manje koncentrisanim (Centar za evropske politike, 2014, 110). Navedeni podaci ukazuju na ozbiljnost problema i važnost istraživanja pitanja strukture tržišta, konkurencije, stepena koncentracije i stanja na pojedinim segmentima tržišta faktora proizvodnje i dobara finalne potrošnje u R. Srbiji.

U visoko koncentrisane sektore u R. Srbiji spadaju: proizvodnja motornih vozila, eksploatacija sirove nafte i prirodnog gasa, vađenje ruda metala, eksploatacija uglja i lignita, proizvodnja đuvanskih proizvoda, vazdušni transport, poštanske i kurirske aktivnosti, finansijski sektor, državna administracija i socijalno osiguranje, proizvodnja farmaceutskih proizvoda i preparata, proizvodnja gvožđa, čelika, koksa i derivata nafte,

proizvodnja agrohemijskih proizvoda, proizvodnja proizvoda od gume, šumarstvo i telekomunikacije. Analiza visoko koncentrisanih sektora pokazuje da se ovi sektori sastoje od malog broja aktivnih preduzeća i da je prostor za ulaz novih subjekata ograničen ili zabranjen. Uz to, performanse visoko koncentrisanih sektora određene su rezultatima malog broja firmi, ili čak samo jednog preduzeća, koje je često u državnom vlasništvu. Na primer, proizvodnjom motornih vozila bave se 23 firme, ali performansom ovog sektora skoro u potpunosti dominiraju ostvareni rezultati jedne kompanije (Fijata), koja ostvaruje 98% prihoda i koja zapošljava 56% radnika u ovom sektoru. U najekstremnijim slučajevima, čitav sektor se sastoji od samo par firmi. Na primer, u sektoru eksploatacije sirove nafte su samo dva preduzeća, od kojih je jedno (Naftna industrija Srbije) učestvuje sa 99,9% u ukupnom prihodu sektora i ukupnoj zaposlenosti u sektoru.

Veliki broj usvojenih sektorskih propisa utiče pozitivno ili negativno na stanje konkurencije na parcijalnim tržištima R. Srbije. Regulatorna ograničenja koja dovode do sprečavanja ili narušavanja konkurencije na određenom sektorskom tržištu, javljaju se prilikom davanja ekskluzivnih ili specijalnih prava u korist pojedinih privrednih subjekata, kontrolom cena, sprečavanjem ulaska novih učesnika na tržište, privatizacijom i sl. U sektorima kao što su saobraćaj, infrastruktura, poštanske i telekomunikacione usluge, radiodifuzija, poljoprivreda, životna sredina i energetika, javljaju se ograničenja konkurencije putem ekskluzivnih prava ili monopola pojedinih subjekata. Tržište finansijskih usluga je u proteklom periodu, takođe, bilo izloženo rizicima narušavanja konkurencije. Na tržištu osiguranja javljali su se slučajevi restriktivnih sporazuma. Sektorska regulativa u oblasti javnih nabavki je od naročitog značaja za pitanje konkurencije. Potreba za zaštitom konkurencije se odnosi na većinu javnih politika. I za ovu oblast važi da je obezbeđivanje konkurencije kroz transparentnost i jednakost svih učesnika osnovno načelo za poboljšanje stanja zaštite konkurencije u R. Srbiji.

Zaključak

Značaj istraživanja tržišnih struktura posebno prizilazi iz potrebe podizanja intenziteta konkurencije na parcijalnim tržištima. Kultura konkurencije je *condition sine qua non* za napredak stanja konkurencije na tržištu R. Srbije. Visok stepen transparentnosti u radu institucija u ovoj oblasti jedan je od bitnih preduslova za javno zagovaranje konkurencije (*competition advocacy*). Uz obrazloženje neophodnosti postojanja efikasnog

institucionalnog okvira, u radu je pokazano da institucionalni kapaciteti mogu da obezbede snažnu podršku razvoju konkurentskih tržišnih struktura. Uvažavajući širi političko-institucionalni okvir u R. Srbiji, mogu se izvesti zaključci o aktuelnom stanju politike konkurencije i perspektivama njenog poboljšanja. Kao ključni problemi u ostvarivanju politike konkurencije identifikovani su: nedovoljan stepen institucionalnih promena, unapređenje primene uspostavljenog zakonodavnog okvira zaštite konkurencije, poboljšanje modela integrisanog procesuiranja i sankcionisanja povreda konkurencije, jačanje organizacionih i stručnih kapaciteta nadležnih institucija, prepoznavanje zaštite konkurencije kao posebne javne politike uz jasno identifikovanje kreatora te politike.

Pitanje razvoja i zaštite konkurencije na tržištu R. Srbije je naročito izraženo u svetlu promena tokom integracionih procesa. Visok stepen dominacije na pojedinim tržištima i (ne)efikasnost antimonopolskog zakonodavstva samo su neki od akutnih problema koji karakterišu privredni ambijent.

Ostvareni rezultati upućuju na zaključak da je nužno povećati institucionalne i administrativne kapacitete politike zaštite konkurencije u R. Srbiji, postići veći stepen usaglašenosti regulativnog okvira sa međunarodnim standardima i sprovesti politiku zaštite konkurencije na način koji će stimulisati konkurenciju i sprečiti zloupotrebu dominantnog položaja učesnika na tržištu. Za rešavanje ovih problema treba odabrati kompleksniji pristup ponašanju učesnika i efektima tog ponašanja na društveno blagostanje. Osnova za donošenje valjanih odluka regulatornog tela bi trebalo da budu kompetentne analize stanja naročito na visoko koncentrisanim tržištima.

Reference

1. Centar za visoke ekonomske studije. CEVES. (2014). *Performansa realnog sektora u Srbiji: iskazana konkurentnost prema veličini, sektoru i regionu*. Beograd.
2. Evropska komisija. (2015). *Izveštaj o napretku Srbije za 2015*. Dostupno na: http://www.seio.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_e_k_o_napretku/godinj_izvestaj_15_final.pdf Pristupljeno:5.2.2016.
3. Horizontal Merger Guidelines. (2010). U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission.
4. Joksimović, Lj. (2012). Institucionalni i politički faktori fiskalne konsolidacije. *Ekonomski horizonti*, 14(2).

5. Komisija za zaštitu konkurencije. <http://www.kzk.org.rs/> Accessed February 5 2016.
6. Leković, V. (2013). Značaj institucija za unapređenje konkurentnosti i ekonomske uspešnosti. *Ekonomika preduzeća*, 61(5-6), 386-400.
7. Lipczynski, J., Wilson, J., & Goddard J. (2009). *Industrial organisation - Competition, strategy, policy*. Harlow, uk: prentice Hall.
8. Madžar, Lj. (2013). Institucionalna dinamika kao determinanta privrednog razvika - sa osvrtom na Kinu. *Ekonomika preduzeća*, 61(3-4), 163-173.
9. Maksimović, Lj., i Kostić, M. (2012). Ograničenja u primeni pokazatelja koncentracije - primer tržišta osiguranja Srbije, Hrvatske, Slovenije, Rumunije i Austrije. *Ekonomika preduzeća*, 60(3-4), 199-205.
10. Politika konkurencije u Srbiji - U čemu je problem? (2015). Centar za evropske politike, Beograd.
11. Porter, M. (2008). *What is Strategy?* Harvard Business Review.
12. Stojanović, B. (2012). *Mikroekonomija*. Niš: Ekonomski fakultet u Nišu.
13. Stojanović, B., i Kostić, M. (2013). Politika zaštite konkurencije i uticaj tržišne strukture na profitabilnost preduzeća. *Ekonomika preduzeća*, 61(5-6), 325-338.
14. Stojanović, B., Kostić, Z., i Šaranović, J. (2015). Efikasnost rada institucija u oblasti zaštite konkurencije: Primer tržišta mobilne telefonije u Republici Srbiji. U V. Leković (Ur.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije* (str. 199-214). Kragujevac, Republika Srbija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
15. Tremblay, V., & Tremblay, C. H. (2012). *New Perspectives on Industrial Organization*, Chapter VIII, 177-209.
16. World Economic Forum. (2015). The Global Competitiveness Index Report. Dostupno na <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> Pristupljeno: 5.2.2016.

INSTITUTIONAL CHANGES IN FUNCTION OF THE COMPETITIVE MARKET STRUCTURES

Abstract: The main objective of this paper is to consider institutional changes in the context of their contribution to fostering competitive market structures. Analysis suggests that the poor level of institutional development and efficiency is one of the key factors that affect the existence of highly concentrated markets. The direction and pace of institutional changes in the Republic of Serbia are analysed by monitoring the actual values of the eleven indicators (property rights, the efficiency of legal framework, judicial independence, public trust in politicians, transparency of government policymaking, organized crime, reliability of police services, ethical behavior of firms, the efficiency of corporate boards, protection of minority shareholders' interests and strength of investor protection) in the period from 2010. until 2015. Considering the fact that the institutional framework is very important for the promotion of competition policy, the paper presents a critical review of the established sectoral concentration, regulation and risks of competition distortion.

Keywords: market structure, competition policy, institutional changes, concentration

MEĐUNARODNA EKONOMSKA INTEGRACIJA: EFEKTI I IZAZOVI ČLANSTVA

Dr Ivan Marković* i dr Dragan Petrović**

Apstrakt: Procesi udruživanja u međunarodnim odnosima bili su pretpostavka ostvarenja različitih interesa država. Vekovima su ti interesi ostvarivani kroz integracije vojnog, političkog, odbrambenog ili ekonomskog tipa. Evidentno je, međutim, da su integracioni procesi tokom istorije postali naročito aktuelni i brojni tek u XX veku, kada su naučno-tehnološka dostignuća smanjivanjem teritorijalnih i vremenskih barijera postavili osnove globalne ekonomije. Evropska integracija u formi stvaranja evropskih zajednica i Evropske unije proces je bez presedana u modernoj istoriji i savremenom dobu. Države i narodi ovog kontinenta su se slobodnom odlukom uputili ka oblicima međusobne saradnje i povezivanja, kojima se delotvornije i sigurnije rešavaju životna pitanja građana. Ovako opredeljenje vremenom je postalo opredeljenje gotovo svih evropskih država.

Ključne reči: proces evrointegracija, oblici ekonomske integracije, zamke članstva, benefiti i troškovi pristupanja.

Uvod

Euforija osnivanja i članstva u međunarodnim ekonomskim integracijama je krajem XX i početkom XXI veka dovela do stanja da su sve zemlje sveta (sa izuzetkom Mongolije) uključene u integracione procese. Nije redak slučaj da su pojedine zemlje članice više ekonomskih integracija čiji su ciljevi i mehanizmi funkcionisanja delimično suprostavljani. Stiče se tako utisak da je svako članstvo u međunarodnim ekonomskim integracijama poželjno i da sobom nosi isključivo pozitivne stvari. Međutim, članstvo u ovim grupacijama sobom nosi i određene obaveze, povećane troškove, a u nekim slučajevima i negativne elemente. O tim elementima integracionih procesa se najčešće vrlo malo ili ni malo ne govori. Za efikasnost i korisnost članstva je izuzetno važna i priprema u predpristupnom periodu. Ona može sam proces integracije učiniti više ili manje korisnim. Ovaj članak će analizirati upravo te strane integracionih procesa, sa posebnim osvrtom na članstvo Republike Srbije (R. Srbija) u Evropskoj uniji.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: ivan.markovic@eknfak.ni.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: dragan.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

Članstvo u zonama slobodne trgovine i carinskim unijama

Ako izuzmemo preferencijalne sporazume kao najniži nivo povezivanja ekonomija, zone slobodne trgovine i carinske unije su prvi ozbiljan korak u integracionom procesu. Suština ovih nivoa integracije leži u usaglašavanju carinskih i spoljnotrgovinskih politika zemalja članica. Brisanje carinskih i necarinskih barijera može imati pozitivne, ali i negativne reperkusije. Teorija međunarodne integracije prepoznaje dve vrste statičkih efekata na spoljnu trgovinu (stvaranje i skretanje trgovine). Širenje tržišta ukidanjem barijera otvara perspektive preko efekta stvaranja trgovine (*Trade creation effect*). Ovo je od posebnog značaja za zemlje čija je roba cenovno nekurentna zbog carinskih i necarinskih barijera koje integracija ima prema trećim zemljama. Da bi efekat stvaranja trgovine bio u potpunosti iskorišćen neophodno je i da postoje apsolutni viškovi robe za izvoz. U suprotnom, izvoz relativnih viškova robe bi stvorio poremećaj na domaćem tržištu preko rasta cena zbog viška tražnje nad ponudom (Berthélemy & Maurel, 2009).

Kod malih i nedovoljno razvijenih zemalja češće su izražene negativne strane procesa integracije kratkoročno posmatrano. Članstvo u integraciji podrazumeva i da mala zemlja otvori svoje tržište za uvozne proizvode iz zemalja integracije. Ako su ostale članice ekonomski moćnije ili fleksibilnije u organizaciji proizvodnje, domaći proizvođači će biti istisnuti i sa domaćeg tržišta. U klasičnim teorijama protekcionizma predstavnici SAD i Nemačke (Hamilton, Keri i List) su upravo upozoravali na pogubno dejstvo otvorenih tržišta u nižim fazama razvoja nacionalne ekonomije. U praksi je ovaj problem lako uočljiv ako se uporede stanja u platnom bilansu zemalja članica. Na primer, u okviru *CEFTA* sporazuma, suficit u međusobnoj razmeni su ostvarivale samo Hrvatska i R. Srbija (Jovanović i Ilić, 2014). U strukturi spoljne trgovine Slovenije se uočava deficit u razmeni sa EU-15 i suficit u razmeni sa zemljama nastalim na prostoru bivše Jugoslavije.

Poseban problem nastaje ako je neki od bitnih spoljnotrgovinskih partnera izvan integracije u koju zemlja ulazi. Problem efekta skretanja trgovine (*Trade diversion effect*) je, na primer, osetila Hrvatska sa ulaskom u Evropsku uniju tražeći da bude izuzeta od poštovanja carinske politike EU u trgovini poljoprivrednim proizvodima sa zemljama članicama *CEFTA* sporazuma. Sličan problem očekuje i R. Srbiju sa eventualnim ulaskom u EU s obzirom da R. Srbija ima sporazum o bescarinskoj razmeni sa Ruskom federacijom jednim od najvećih spoljnotrgovinskih partnera. Međutim, u slučaju R. Srbije procene su da je najveći deo statičkih efekata stvaranja trgovine već apsorbovan dugim procesom faze pridruživanja. Iz tog razloga

dinamički efekti integracije, poput ekonomije obima, bolje raspodele raspoloživih resursa, veće produktivnosti usled usled boljeg pristupa tehnologiji i veće konkurencije, biće kvalitativno značajniji od statičkih efekata stvaranja i skretanja trgovine.

Sa članstvom u zoni slobodne trgovine se javlja još jedan ozbiljan problem vezan za mogućnost zloupotrebe zemlje članice integracije sa nižim carinskim stopama prema trećim zemljama. S obzirom da unutar integracije nema carina i necarinskih barijera, uvoznici će iz trećih zemalja robu uvoziti preko zemlje članice sa najnižim carinskim opterećenjem, a onda je slobodno distribuirati u druge zemlje članice. Ovaj problem je najpre uočen u *EFTA* (Evropskom udruženju slobodne trgovine) zbog čega su uvedene odredbe o poreklu proizvoda koje se pak mogu javiti kao novi oblik necarinskih barijera. Ovaj problem je naročito bio izražen dok su R. Srbija i Crna Gora funkcionisale kao zona slobodne trgovine (Radukić, Petrović & Popović, 2015). Kompletan uvoz poljoprivrednih proizvoda u R. Srbiju je išao preko Crne Gore koja je imala, uglavnom, nulte carinske stope na uvoz istih. Ironično se govorilo da je u tom periodu Crna Gora bila zemlja sa najvećom potrošnjom banana po glavi stanovnika u svetu jer u razmeni između R. Srbije i Crne Gore nisu funkcionisale nikakve odredbe o poreklu proizvoda.

Jedan od najozbiljnijih problema u vezi sa članstvom male ili nedovoljno razvijene zemlje u carinskoj uniji je jedinstvena carinska politika prema trećim zemljama. Osnov za formiranje carinskih stopa je stanje na ukupnom tržištu integracije, a to može biti u potpunoj suprotnosti sa interesima male zemlje koja nedovoljnim procentom učestvuje u formiranju ukupne ponude čime ne može uticati na kreiranje carinske politike integracije. Dodatni problem može biti i pritisak najmoćnije države u integraciji da male zemlje odstupe od odbrane svojih ekonomskih interesa. Tako su SAD „zamolile“ Meksiko da u okviru *NAFTA* sporazuma ne „zloupotrebljava“ bescarinsku razmenu i ne izvozi previše poljoprivrednih proizvoda (naročito paradajza) jer će niskom cenom ugroziti interese američkih poljoprivrednih proizvođača.

Ovom analizom dolazimo do zaključka da međunarodne ekonomske integracije najviše odgovaraju ekonomski najmoćnijim zemljama što je uostalom dokazala i klasična teorija međunarodne trgovine. To je posebno uočljivo u odnosima Velike Britanije i Nemačke u okviru Evropske unije. Nemačka forsira produbljivanje saradnje u Uniji, njeno teritorijalno širenje na zemlje istočne i jugoistočne Evrope, širenje monetarne unije i dalje

koheziono jačanje integracije. Za razliku od toga, Velika Britanija je svojevremeno istupila iz Evropskog monetarnog sistema, nije članica monetarne unije i pruža ozbiljan otpor ambicijama Nemačke. Određeni vidovi otpora se uočavaju i u politici Italije i Francuske.

Članstvo u okviru zajedničkog tržišta

Zajedničko tržište je viši nivo integracije od carinske unije. Osim slobodnog kretanja roba i usluga između zemalja članica, slobodno je i kretanje faktora proizvodnje (kapitala i radne snage). Sloboda uvoza kapitala je posebno značajna za male i nerazvijene zemlje zbog olakšavanja uvoza stranih direktnih investicija. Na taj način se olakšava obezbeđenje nedostajućeg faktora proizvodnje, povećava izvoz jer strane direktne investicije donose i izvozno tržište, povećavaju zaposlenost itd. Takođe se i olakšava i priliv portfolio investicija. Ali, kada je u pitanju olakšavanje međubankarskih transfera, otvara se i mogućnost za transfer vrućeg novca koji destabilizuje finansijsko tržište i ukupnu monetarnu situaciju u nedovoljno razvijenoj zemlji. Nerazvijenost finansijskog tržišta otvara i mogućnost za špekulacije, bekstvo kapitala pa neto transferi dobijaju smer ka razvijenim zemljama.

Najspeцифичnije je međutim tržište radne snage. Nada da će deo problema nezaposlenosti biti rešen ulaskom u integraciju emigracijom radno sposobnog stanovništva se otežano ostvaruje, naročito u prvim godinama nakon sticanja statusa punopravnog članstva. Jedan od osnovnih principa „starih“ članica integracije je da prijem nove članice ne sme biti da ugrozi stabilnost tržišta, uključujući i tržište radne snage. Evropska unija je zato uvela prelazni period od sedam godina za slobodno kretanje radne snage iz novih članica. Takva odluka je 2004. izazvala burno negodovanje naročito u Poljskoj i Češkoj. Upravo se i politikom slobodnog kretanja radne snage objašnjava relativno rezervisan stav Evropske unije o mogućem punopravnom članstvu Turske u ovoj integraciji. Moglo bi se zato zaključiti da Evropska unija predpristupnom politikom upravo teži da u potencijalnoj članici uravnoteži tržište kako roba i usluga, tako i faktora proizvodnje. Time se amortizuje potres koje članstvo u integraciji izaziva kako u zemlji koja pristupa integraciji, tako i na tržištu same integracije.

Posebno interesantno je pozicija zemlje u procesu integracije. Zajedničko tržište kao nivo integracije pretpostavlja slobodnu kupovinu i prodaju zemlje rezidentima članica integracije. U ekonomskom smislu to pretpostavlja

racionalnije korišćenje ovog faktora proizvodnje. Ali, iznad ekonomskih su nacionalni interesi koji članstvom u integraciji mogu biti ozbiljno ugroženi. To se naročito odnosi na male zemlje sa malim brojem stanovnika gde se lako migracijama radne snage i kupovinom zemlje može promeniti i nacionalna struktura. Postoje neka rešenja kojima se ovaj problem ipak može prevazići. Na primer, ustavnim odredbama se može odrediti da je ukupno poljoprivredno zemljište vlasništvo države, a da se kupovinom i prodajom prenosi samo pravo njenog korišćenja. U svakom slučaju, ovo je jedno od najozbiljnijih pitanja kojima se mora pozabaviti zemlja koja pristupa integraciji. Sa stanovišta nacionalnih interesa dodatna teškoća je i zaoštavanje problema ravnomernog regionalnog razvoja. Postojanje fondova za ravnomeran regionalni razvoj nije dovoljan uslov da se ublaže efekti dominacije tržišnih principa poslovanja i obezbedi ravnomerniji razvoj ekonomski inferiornih regiona.

Članstvo u monetarnoj uniji

Pretpostavlja da se zemlje članice odriču dela suvereniteta prenoseći ga na nadnacionalne institucije. Možda najosetljiviji korak u tom procesu je članstvo u monetarnoj uniji gde se zemlja odriče autonomnog vođenja monetarne politike i odriče vidljivog nacionalnog simbola - valute. Svaki viši nivo integracije praktično, znači da se deficit u platnom bilansu može sanirati isključivo restriktivnom fiskalnom politikom, popularno nazvanom „politikom stezanja kaiša“. Već smo naveli da je skoro pravilo da manje razvijene zemlje imaju deficit u razmeni sa ostalim članicama integracije pa se po tom osnovu može grubo zaključiti da članstvo u monetarnoj uniji vodi osiromašenju stanovništva. Najuočljiviji znak da se to zaista dešava je rast cena koje su sve članice monetarne unije osetile u prvoj godini članstva (Crowley, 2002).

Ukoliko se prate stavovi R. Mandela o optimalnom valutnom području kada su u pitanju principi koji se moraju ispoštovati za funkcionisanje monetarne unije, poseban problem predstavlja plivanje zajedničke valute u odnosu na ostale svetske valute. Ukoliko novoj članici važni spoljnotrgovinski partneri ostanu izvan monetarne unije, nova valuta može doneti i slabljenje cenovne konkurentnosti njene robe na tim tržištima. Ovaj efekat se javlja zbog većeg koeficijenta koncentracije izvoza, a jedan od Mandelovih principa upravo pretpostavlja diversifikaciju proizvodnje i veću disperziju izvoza.

Iz svega navedenog se može izvući zaključak da je za članstvo u integraciji ili prelazak u višu fazu integracije neophodna ozbiljna priprema privrede i društva, postizanje određenih rezultata na planu ekonomskog, ali i ukupnog društvenog razvoja. Bez toga rizik članstva je veći, a moguće negativne posledice izvesnije (Stevanović i Stanković, 2011).

Članstvo zemalja Balkana u EU

Kada su u pitanju motivi pristupanja jedne zemlje Evropskoj uniji, možemo govoriti o njihovoj različitosti. Svaka zemlja ima sopstvene razloge pri ulasku ili izlasku iz neke integracije ili organizacije (Lopandić, 2003). Najpre možemo navesti bezbednost i političke motive, s obzirom da se još pri osnivanju EU smatralo da će Evropa kao homogena celina moći da spreči dalje sukobe i ratove, i biti zajednica mira. Pored toga, cilj je tešnje povezivanje i isticanje zajedničkog političkog nasleđa koje se zasniva na društvenim i moralnim vredostima kao što su lična sloboda i odgovornost, vladavina prava, podela vlasti, demokratija itd. Time se postiže i jačanje spoljopolitičkog uticaja u globalnoj politici kao i negovanje zajedničkih kulturnih, verskih i običajnih vrednosti.

Ekonomski motiv je još jedan bitan motiv pristupanja, ako ne i najbitniji. Ovaj motiv pretpostavlja uklanjanje diskriminacije, s jedne i formiranje usklađenih ili zajedničkih ekonomskih politika s druge strane. Pogodnosti se sastoje u pristupanju zajedničkom tržištu u čijoj osnovi je carinska unija, a koje omogućuje poboljšanje konkurentnosti, specijalizacije, produktivnosti, unapređenje mogućnosti naučne i tehnološke saradnje, veću mobilnost proizvodnih faktora, korišćenje efekata „ekonomije obima“, snižavanje transakcionih troškova, monetarnu i fiskalnu konkurenciju i dr. To poboljšava ne samo interna svojstva datih ekonomija nego i njihov relativni položaj na svetskom tržištu.

Za nerazvijene zemlje jedan od važnijih motiva su i strukturni fondovi preko kojih EU daje sredstva za njihovo strukturno prilagođavanje na uslove koji važe u Evropskoj uniji. Pri tom, zemlje neto-davaoci pomoći poput Nemačke, Italije i Belgije, svoj interes nalaze u pristupu tržištima tih zemalja. U IV delu Rimskog ugovora formulisan je pravni osnov za zasnivanje i regulisanje ekonomskih odnosa zemalja članice EU sa „trećim“ zemljama. U njemu je predviđena mogućnost da Evropske zemlje mogu tražiti ulazak u Uniju u svojstvu punopravnog člana, a i vanevropske zemlje, ukoliko imaju

posebne odnose sa nekom od članica Unije, mogu institucionalizovati ove odnose sa statusom pridruženog člana.

Istorija EU govori da su odluke o proširenju EU, čak i situacijama kada ekonomski uslovi nisu bili ispunjeni, bile daleko češće političke prirode (Baldwin, Francois & Portes, 1997). Prethodna proširenja pomogla su jačanju jedinstva Evropskog kontinenta i kreiranju trajnog mira i prosperiteta. Trebalo bi imati na umu da je tome doprinela integracija i međuzavistan odnos država članica. Sve što se dešavalo u jednoj državi članici imalo je određen uticaj na ostale zemlje članice (Ivanović-Djukić, Stefanović, Ateljević & Lepojević, 2015). Ta međuzavisnost se najbolje mogla uočiti na primeru poslednja dva proširenja, gde se od EU zahtevalo da što brže i bez većeg napora apsorbujе nove članice. Iz tih razloga se delimično može objasniti veoma oprezan i odmeren pristup novim zahtevima za članstvom. Suočena sa velikim brojem zemalja koje su pokazale jasan interes za punopravno članstvo, a radi bržeg i jednostavnijeg ulaska u EU, juna 1993, EU definiše kriterijume za pristupanje koji su poznati kao kriterijumi iz Kopenhagena (Victoria, Landau & Whitman, 1999). Na taj način se proces pristupanja dovodi u red, pri čemu uslovi za prijem u EU koje treba ispuniti jesu neophodni i obavezujući. Oni se odnose na vladavinu prava, poštovanje i zaštitu nacionalnih prava manjina, stabilnost institucija koje garantuju demokratiju, uspostavljanje tržišne ekonomije, prilagođavanje tržišnim zakonitostima u okviru EU i pritiscima konkurencije, razvijanje sposobnosti kandidovanih zemalja da ispune obaveze koje su proistekle iz članstva i prihvatanje ciljeva EU (ekonomski, monetarni i politički).

Pored pomenutih kriterijuma iz Kopenhagena, važno je ispuniti i tzv. dopunske kriterijume tj. težiti da se oni ispune, a to su:

- poželjna stopa rasta BDP od preko 5%,
- BDP po glavi stanovnika oko 9000 evra,
- učešće poljoprivrede u BDP manje od 5%,
- učešće usluga u BDP više od 5%,
- učešće štednje i investicije u BDP više od 20%,
- deficit tekućeg bilansa ispod 5%,
- udeo stranih direktnih investicija više od 10%,
- budžetski deficit do 3% BDP,
- javni dug do 60% BDP,
- spoljni dug do 30% BDP,

- stopa nezaposlenosti ispod 10%,
- učešće javne potrošnje u BDP do 40%,
- kamatna stopa bi trebalo da bude nešto iznad stope inflacije,
- produktivnost rada bi trebalo da bude oko 70% proseka EU,
- učešće privatnog sektora u BDP preko 90%, i
- udeo izdatka za obrazovanje, zdravstvo, nauku i istraživanja trebalo bi da poraste u BDP na račun izdatka za bezbednost i javnu upravu.

S obzirom da nisu bili tačno određeni rokovi za prijem u članstvo, da su prilagođavanja pridruženih članica bila neujednačena i da su promene u društveno-ekonomskim sistemima slabih država izazvale brojne političke i ekonomske probleme, Komisija EU, 1995, donela je kodeks prilagođavanja, tzv. „Bela knjiga“. Ona se sastoji iz dva dela, političkog, koji sadrži odredbe o njegovoj sadržini, prirodi i delokrugu, i drugog dela, koji sadrži analizu zakonodavstva Unije po sektorima, obuhvativši tako sektore ekonomije i finansija, industrije, poljoprivrede, socijalne politike i konkurencije. Bela knjiga pruža smernice o pravnim propisima koja su neophodna za funkcionisanje tržišta EU, tj. predstavlja jedan vid „uputstva za pridržavanje pravila“ u cilju lakšeg ostvarenja postavljenih ciljeva budućih članica.

U Tabeli 1 data je procena pripremljenosti zemalja budućih članica (uključujući i Hrvatsku koja u tom trenutku još uvek nije postala punopravni član EU) sa prostora Balkana na osnovu dvanaest modifikovanih kriterijuma:

- makroekonomska stabilnost,
- liberalizacija cena i trgovine,
- lakoća ulaska i izlaska sa tržišta,
- privatizacija i regulacija firmi,
- finansijski sektor,
- konsenzus o privrednoj politici,
- ljudski kapital, ulaganja i infrastruktura,
- tržišna integracija sa EU,
- politička konkurencija,
- mala i srednja preduzeća,
- državna uprava, korupcija i pravna sigurnost, i

- siromaštvo i društvena kohezija.

Tabela 1 Ispunjenost modificovanih kopenhagenskih kriterijuma od strane zemalja JI Evrope

Kriterijumi	Srbija	Hrvatska	Makedonija	BiH	Albanija
1.	D	A	D	D	D
2.	A	A	A	A	A
3.	D	D	D	D	D
4.	D	C	D	D	D
5.	D	A	C	D	D
6.	D	A	D	D	D
7.	D	C	D	D	D
8.	D	C	D	D	D
9.	D	C	D	D	D
10.	A	A	A	A	A
11.	D	D	D	D	D
12.	D	C	D	D	D

Napomena: Slova označavaju stepen ispunjenosti kriterijuma: A - ispunjen; B - još uvek nije ispunjen na zadovoljavajući način; C - još uvek nije ispunjen; D - nije ispunjen.

Izvor: Vinsentz & Knogler

Primećuje se da je Hrvatska u tom trenutku bila najbolje rangirana za članstvo u EU. Ostale zemlje zaostaju, pri čemu malu prednost nad R. Srbijom ima Makedonija. Za ispunjenje ovih kriterijuma je potrebno vreme i uporan rad, u zavisnosti od polazne pozicije svake zemlje u produktivnosti rada na tome. Srbija ima još dosta toga da radi na jačanju svog tržišta i državnog aparata. U tom kontekstu treba iskoristiti i unaprediti svoju poziciju u CEFTA, uspešno završiti proces privatizacije, omogućiti uslove za razvoj malih i srednjih preduzeća, ojačati pravni sistem i eliminisati visok stepen korupcije.

Svakom proširenju EU prethodili su argumenti ekonomskih i političkih motiva koji su dolazili od strane EU i koji su išli u prilog ili na štetu samog proširenja EU. Argumenti protiv proširenja EU su:

- postojanje političkih razlika,
- velike razlike u ekonomskim potencijalima i moći,
- „produbljivanje“ EU,
- nerealno veliki uticaj malih država u sistemu odlučivanja u EU,
- strah od ekonomske dominacije Nemačke,

- troškovi koji bi išli na teret zapadnih proizvođača,
- posledice po budžet EU,
- strah od ulaska malih država.

Argumenti koji idu u prilog proširenju EU su:

- obezbeđenje demokratskog razvoja,
- jačanje tržišne privrede,
- stvaranje novih ekonomskih perspektiva,
- regionalna stabilnost, i
- jasno opredeljenje za jedan ekonomski i politički blok.

Ipak, nasuprot suprotstavljenim mišljenjima u EU, preovladao je stav da treba EU proširiti iako je bilo možda više argumenata protiv proširenja na strani EU. Političke razlike su bile jedan od čestih argumenata protiv proširenja EU, jer se smatralo da pro-komunističke vlade teško mogu da prihvate tržišnu ekonomiju i demokratiju. Učlanjenje u EU moguće je jedino uz slaganje svih političara.

Velike razlike u potencijalima i moći mogu doći do izražaja ukoliko EU ne obezbedi poštovanje zakonodavstva i propisa, kao i njihovu kontrolu na isti način kao u zemljama članicama. Tako su ugovori o pristupanju sadržali i zaštitnu klauzulu na koju se pozivaju članice Unije.

Strah od „produblivanja“ je opravdano postojao, s obzirom na proširenje 2004. i 2007, pa su, stoga, ugovori o proširenju sadržali usaglašene promene određenih oblasti. Tako je, na primer, u sektoru poljoprivrede, zbog značaja koji poljoprivreda ima u državama centralne i istočne Evrope došlo do određenih izmena i prilagođavanja u zajedničkoj poljoprivrednoj politici Evropske unije. Takođe, strah od ekonomske dominacije Nemačke, nakon proširenja na istok, je logičan ako uzmemo u obzir da je Nemačka nakon ujedinjenja vršila veliki uticaj na razvoj Unije i da su države centralne i istočne Evrope potpale pod njen uticaj. Velika Britanija i Francuska su u cilju održavanja balansa moći oduvek zauzimale stav sa određenom dozom rezerve prema proširenju EU kako bi se očuvao evropski identitet.

Strah od ulaska malih država odavno postoji u EU, jer njena organizaciona struktura ne bi mogla da odgovori proširenju. Međutim, međuvladine konferencije u Amsterdamu 1997. i Nici 2001, ukazale su na to da se organizaciona struktura EU morala menjati. Proizvođače na zapadu zabrinjava povećanje troškova. Naime, zbog niske cene rada u zemljama budućih članica tj. njihove konkurentne prednosti, došlo bi do smanjenja

profita i povećanja nezaposlenosti, odnosno smanjenja konkurentnosti proizvođača u članicama EU koji su u određenim segmentima ili u celini osetljivi. Tako bi prvo bile pogođene Španija i Portugalija u celini, zatim Irska i Francuska u domenu poljoprivrede, severna Engleska i Italija u oblasti tekstilne industrije i slično. Trebalo bi napomenuti da je ovaj problem skoro i prevaziđen potpisivanjem evropskih sporazuma o postupnom otvaranju tržišta.

Troškovi proširenja mogu usloviti manje finansijske prilive za sadašnje zemlje članice ili uvođenje novih stopa oporezivanja u zapadnim državama. Ovo drugo teško je izvodljivo, pa s toga treba očekivati da zemlje članice izdvajaju više sredstava u budžet EU, kako bi se udovoljilo zahtevima novopridruženih članica, ili da u okviru postojećeg budžeta smanje iznose koji bi išli njima. Stoga ni potencijalni kandidati za članstvo u EU ne trebaju očekivati isti nivo sredstava koje uživaju „stari“ članovi.

S druge strane, članstvo u EU bi dovelo do razvoja demokratije koja je i bila određena kao uslov prijema, što bi dodatno uticalo na priliv investicija. Stabilnost u okruženju ide u prilog i EU i budućim članicama jer mogu svoje resurse usmeriti na više društveno ekonomske procese i ciljeve. Razvoju tržišne ekonomije idu u prilog jeftina radna snaga, povećanje BDP, slobodan protok robe, kapitala i ljudi i viši standard.

Zemlje Balkana, buduće članice EU, brine da li će se, i u kojoj meri, osim ekonomskog, odreći i političkog suvereniteta, i da tako potpadnu pod uticaj jačih sila i njihovih interesa. Ovaj problem poprilično je izražen kod R. Srbije kada je u pitanju njeno članstvo u NATO pakt kao nezvaničan uslov ulaska u EU. S obzirom na događaje u bliskoj prošlosti, R. Srbija i dalje zauzima stav sa rezervom kada je u pitanju njeno članstvo u NATO pakt. Ovaj problem na polju bezbednosti regiona može biti rešen saradnjom Srbije i ostalih zemalja regiona u okviru programa Partnerstvo za mir. Partnerstvo za mir ključni je faktor razvoja novih sigurnosnih odnosa između NATO Saveza i zemalja partnera. Njime se širi i intezivira politička i vojna saradnja u celoj Evropi, jača stabilnost, umanjuje pretnja miru i gradi poverenje. Partnerstvo za mir je sigurnosne odnose ojačao kroz unapređivanje praktičnog duha saradnje i privrženosti demokratskim načelima, na kojima počiva NATO pakt. Ovome treba dodati i zvaničan stav EU da, iako je poželjno, ona od budućih članica ne zaheva da budu članice NATO pakta, već je dovoljna saradnja u okviru Partnerstva za mir. Inače, iako je veći broj članica EU u NATO pakt, Austrija kao članica EU nije pristupila ovom Savezu.

Zemljama Balkana kao budućim članicama EU, od velikog značaja je poznavanje efekata koje samo članstvo donosi (Stanisic, 2013). Interesantno je da su ovi efekti uglavnom bili jako pozitivni kod zemalja budućih članica u periodu nakon punopravnog članstva, dok su nakon učlanjenja u EU i postizanja standarda EU oni bili manje izraženi. S druge strane, članice EU su imale veće koristi od troškova u fazi pre pristupnja i nakon dostizanja standarda EU, kada su troškovi značajno opadali, dok bi se troškovi znatno povećavali nakon proširenja. Efekti su podeljeni na direktne, koji se mogu neposredno izračunati, kvantitativno odrediti i porediti, i indirektni (sektorske) efekte alokacije resursa i redistributivne efekte dohotka i bogatstva (Baltzer *et al*, 2008).

Direktni efekti bi bili:

- Efekat stvaranja trgovine podrazumeva pozitivne efekte kada zemlja, član ekonomske integracije, nabavlja jeftinije proizvode i usluge od drugih članica ekonomske integracije, za razliku od situacije kada nije bila članica, čime se intenzivira trgovina članica integracije;
- Efekat skretanja trgovine podrazumeva usporavanje spoljnotrgovinskih tokova prema zemljama izvan evropske integracije tj. promenu smera spoljne trgovine ka zemljama unutar integracije (na račun zemalja izvan evropske integracije), zbog uspostavljanja zajedničke carinske politike prema njima od strane evropske integracije. Tada u nabavci dolazi do zamene jeftinijih proizvoda i usluga iz uvoza koji postaju skuplji, sa skupljim domaćim proizvodima unutar integracije;
- Efekat na platni bilans direktno zavisi od prethodna dva navedena efekta, pa je time i njegovo pogoršanje ili poboljšanje uslovljeno njihovim promenama;
- Budžetski efekat podrazumeva promenu budžetskih prihoda usled smanjenja ili ukidanja carina i drugih barijera, što dovodi do nižih prihoda po jedinici uvoza, ali i do viših ukupnih prihoda po osnovu rasta obima trgovine. Ovaj efekat se naziva i transfernim efektom, s obzirom da se iz instrumenata predpristupne pomoći EU sredstva slivaju u budžet zemalja kandidata;
- Efekat rasta blagostanja i životnog standarda potrošača nastaje zbog nižih uvoznih cena i eliminisanja monopolskog ponašanja na tržištu.

S druge strane, grupa indirektnih efekata bi bila:

- Sektorski efekat. Efekat koji utiče na trgovinu, zaposlenost i poljoprivredu po sektorima;
- Efekti koji utiču na alokaciju resursa i redistribuciju dohotka;
- Efekti na odnose razmene. Oni zavise od kupovne snage izvoza zemalja potencijalne članice, usled promena izvoznih i uvoznih cena;
- Efekti trgovinske rente se javljaju zbog postojanja viših domaćih i nižih uvoznih cena;
- Efekti koji utiču na poboljšanje međunarodne konkurentne pozicije zemlje koja postaje punopravni član EU, su određeni na osnovu povlašćenog pristupa jeftinijim faktorima proizvodnje, pa su samim tim troškovi niži a one konkurentnije;
- Negativni efekti koji izazivaju troškovi prilagođavanja. Oni nastaju zbog: oblikovanja institucija u skladu sa zahtevima EU, primene pravila u oblasti poljoprivrede, standardizacije, energije, transporta, zaštite životne sredine, i na kraju zbog pada proizvodnje i rasta nezaposlenosti u početnim godinama, i socijalnog zbrinjavanja viška radnika. Ovim ujedno nastaje i negativan proizvođački efekat usled otvaranja jačim konkurentima.
- Indirektne političke koristi oličene u:
 - Korišćenju geostrateških prednosti,
 - Podršci stabilnosti, demokratiji i vladavini prava,
 - Porastu međunarodne bezbednosti, i
 - Rastu SDI i BDP usled smanjenja političkog rizika.

Navedeni efekti su sa razlogom velika okupacija mnogih ekonomista i instituta. Za zemlje Balkana su u tom kontekstu rađeni mnogi modeli koji kvantifikuju efekte i posledice njihovog uticaja na ekonomije istih. Tako je za Srbiju rađen model rasta kojim su bili izračunati multiplikovani efekti na rast BDP (Marković, 2009). Polaznu osnovu ovog modela je činila proizvodna funkcija, funkcija investicija i potrošnje na strani tražnje, i funkcija štednje, tekućeg bilansa i zaposlenosti, dok su kao impulse za kvantifikovanje multiplikovanih efekata korišćeni: reforma javnog sektora, strukturna reforma, akumulacija kapitala, članstvo u EU i migracija radne snage.

Izazovi članstva Republike Srbije u Evropskoj uniji

Republika Srbija je kao svoj strateški cilj izabrala članstvo u Evropskoj uniji. U tom procesu je za efekte punopravnog članstva presudan predpristupni period. U tom smislu ekonomisti uglavnom upoređuju troškove pristupanja sa pozitivnim efektima koje članstvo može doneti. Prema nekim analizama sačinjenim na bazi Solovog modela, troškovi pristupanja R. Srbije Evropskoj uniji bi trebalo da iznose između 110 i 130 milijardi dolara, kako bi dostigla prosečni nivo razvijenosti zemalja Evropske unije. Troškovi pravnog usaglašavanja sa zakonodavstvom Evropske unije bi iznosili oko 10%, troškovi implementacije oko 20% pomenute sume, a najveći deo bi trebalo da bude iskorišćen za modernizaciju privrede i infrastrukture. To bi pretpostavljalo stopu investiranja oko 30%, stopu štednje oko 25% itd. Specifičnost procesa pristupanja bi bila da bi u početnim fazama troškovi bili veći od pozitivnih efekata, ali bi dugoročno posmatrano efekti daleko nadmašili ulaganja.

Ovom prilikom ćemo analizirati ulazak R. Srbije u Evropsku uniju kao zajedničko tržište, ali ne i ulazak u monetarnu uniju. U tom pogledu je od izuzetne važnosti iskustvo zemalja koje su od 2004. postale punopravni članovi ove međunarodne ekonomske integracije. Nada da će se iz Fonda za regionalni razvoj i Agrarnog fonda Evropske unije dobiti značajna sredstva više ne stoji iz dva razloga. Najpre zbog toga što ta sredstva više nisu tako izdašna jer na njih konkuriše mnogo više zemalja. Možda je za R. Srbiju još značajnija činjenica da se subvencije za poljoprivrednu proizvodnju daju prema kvotama koje zavise od broja stanovnika što ne ide u prilog R. Srbije kao male zemlje. Međutim, mnogo je značajnije pripremiti se za punopravno članstvo. U tom smislu je za agrar bitno da se, na primer, zasadi voćaka povećaju jer to neće biti moguće nakon sticanja statusa punopravnog članstva. To su iskusile Hrvatska i Slovenija koje su želele da povećaju zasade maslina. Iskustvo ovih zemalja, takođe, govori i o neophodnosti brendiranja proizvoda, naročito onih koji su rezultat prerade poljoprivrednih proizvoda. Hrvatskoj tako nije dozvoljeno da brendira svoje vino „Prošek“ jer su Italijani uložili prigovor da je to ugrožavanje njihovog brenda vina „Proseko“. Predpristupni period je takođe značajan jer postoje asimetrične carinske stope za plasman robe na tržište EU. R. Srbija je zadržala određene carine (najvećim delom na poljoprivredne proizvode), dok je plasman na tržište Evropske unije slobodno. Sa punopravnim članstvom prestaje ta pogodnost koju R. Srbija ima u predpristupnom periodu. Slično tome, R. Srbija bi mogla da iskoristi bescarinski režim u

trgovini sa Rusijom da izgradi pozicije na tom velikom tržištu jer bi sa članstvom morala da prihvati onu carinsku politiku koju EU ima prema Rusiji i Rusija prema EU. Za R. Srbiju bi efekat skretanja trgovine u odnosima sa Rusijom (jednim od dva najveća spoljnotrgovinska partnera) bio vrlo bolan. Mnogo je značajnije funkcionalno povezivanje privrede R. Srbije sa privredom i tržištem EU nego formalni status punopravnog člana. Bolje je koju godinu više provesti u statusu kandidata nego nepripremljenu ekonomiju izložiti maksimalno liberalnom tržištu unutar Evropske unije.

Zaključak

Stiče se utisak da se u procesu pristupanju međunarodnim ekonomskim integracijama mnogo više pažnje poklanja formalnoj strani od daleko realnije ekonomske. Takođe, retko se analiziraju i negativni procesi koje članstvo sobom nosi, ne osporavajući one pozitivne. Samo prilagođavanje pravilima koja funkcionišu unutar neke integracije sobom nosi određene troškove. Zato se moraju jasno razgraničiti i ekstrapolirati, kako na kratki, tako i na dugi period, troškovi i benefiti. Saldo pozitivnih i negativnih efekata se značajno može poboljšati temeljnom pripremom u predpristupnom periodu. To se odnosi i na R. Srbiju koja je jasno kao svoj strateški cilj definisala članstvo u Evropskoj uniji. U suprotnom se može desiti da najveća korist budu plate članova Evropskog parlamenta i drugih institucija Evropske unije, po cenu potpunog devastiranja privrede R. Srbije. Članstvo R. Srbije u Evropskoj uniji nije stvar prestiža. To je strateška odluka koja će dugoročno odrediti budućnost privrede, države i društva R. Srbije uopšte. Ekonomska dimenzija tog procesa sobom nosi direktne i indirektno koristi, kao i troškove. Ono što je izvesno jeste da su troškovi značajni, da ih najvećim delom snosi R. Srbija i da se koristi vremenom povećavaju. Najnepovoljniji scenario je prevremeno sticanje prava punopravnog članstva koje bi dodatno devastiralo već oslabljenu privredu. U tom pogledu su veoma poučna iskustva Bugarske i Rumunije, najsiromašnijih članica Unije. Prateći njihove probleme i koristi, izvlačeći određene pouke, mnogi problemi bi se mogli izbeći ili bar ublažiti. Najzad, treba biti jasno da pristupanje Evropskoj uniji nema samo ekonomske konsekvence po R. Srbiju. Takođe, da presudnu odluku o pristupanju i na strani R. Srbije i na strani Unije donosi politika, a presudna reč o svemu tome se verovatno uopšte ne donosi u Evropi.

Reference

1. Baldwin, R., Francois, J., & Portes, R. (1997). The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe. *Economic Policy*, 12(24) 125-176.
2. Baltzer, M. *et al*, (2008). Measuring financial integration in new EU member states. *ECB Occasional Paper*, No. 81.
3. Berthélemy, J-C., & Maurel, M. (2009). *The consistency of EU foreign policies towards new member states*. European Economy - Economic Papers, Economic and Financial Affairs DG, European Commission, forthcoming.
4. Curzon, V. Landau, A., & Whitman, R. (1999). *The Enlargement of the European Union: Issues and Strategies*. Routledge, London.
5. Lopandić, D. (2003). *Osnivački ugovori EU*. Kancelarija za pridruživanje SCG EU, Beograd.
6. Group of Experts. (2000). *Preparing for EU Enlargement: Devolution in the First Wave Candidate Countries*. European Communities, Brussels.
7. Marković, I. (2009). *Evropska Unija - za i protiv*. Ekonomski fakultet, Niš.
8. Ivanović-Djukić, M. Stefanović, S. Ateljević, J., & Lepojević, V. (2015). Contribution of Entrepreneurship to Economic Growth of Southeast European Countries. The Fourth International Conference REDETE 2015: *Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies*. University of Banja Luka, Faculty of Economics, Graz, Austria, October 22-24th 2015.
9. Jovanović, S. i Ilić, I. (2014). Analiza strateških opredeljenja poljoprivrede i ruralnog razvoja Srbije i Evropske unije. *Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja Jugoistočne Evrope* (str. 565-574). Niš, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univrziteta u Nišu.
10. Patrick, M. Crowley. (2002). *Before and Beyond EMU*. Routledge, London.
11. Radukić, S., Petrović, J., & Popović, Ž. (2015). Comparative Analysis of Factors of Economic Growth in Transition Countries After Economic Crisis: The Case of Southeast and Central Europe and the Baltic Countries, IV International Conference: *Researching Economic Development and Enterpreneurship in Transitional Economies*, REDETE 2015, Faculty of Economics, University of Banja Luka, Republic of Srpska, BIH, Graz.
12. Stanisic, N. (2013). Convergence between the business cycles of Central and Eastern European countries and the Euro area. *Baltic Journal of Economics*, Spring Issue.
13. Stevanović, T., & Stanković, J. (2011). Analysis of capital and liquiditi requirements compliance in banking sector in Serbia. *Facta Universitatis, Economics and Organization*, 8(3), 287 - 300.

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION: EFFECTS AND THE CHALLENGES OF MEMBERSHIP

Abstract: The processes of association in international relations were in fulfilling the different interests of states. For centuries, these interests were achieved through the integration of military, political, defense and economic type. It is evident, however, that the integration processes throughout history gained momentum and many in the 20th century, when scientific and technological advances reducing territorial and temporal barriers set up the basics of the global economy. European integration in the form of the creation of the European Communities and the European Union process is unprecedented in modern history and modern times. States and peoples of this continent have free decision make mutual cooperation and networking, which is more effective and safer to solve daily problems of citizens. Such determination eventually became the orientation of almost all European countries.

Keywords: process of European integration, economic integration forms, traps of membership, benefits and costs of accession.

EFEKTI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA PRIVREDNU AKTIVNOST U REPUBLICI SRBIJI U TRANZICIONOM PERIODU

Dr Nenad Janković*

Apstrakt: Međunarodno kretanje kapitala predstavlja jedan od najvažnijih faktora razvoja svetske ekonomije. Vremenom se samo menjao oblik koji je dominantan u datom trenutku. Kulminacija dužničke krize i sveprisutna globalizacija su uticali da strane direktne investicije postanu jedan od ključnih razvojnih faktora u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. Pored direktnih efekata stranih direktnih investicija na zemlju domaćina, prisutni su i indirektni efekti, tzv. efekti preliivanja, tako da je merenje njihovog uticaja na privrednu aktivnost neke zemlje prilično teško kvantifikovati i prikazati nezavisno od sagledavanja mnogih drugih, neekonomskih ciljeva (politički suverenitet, ekološka bezbednost, kulturni identitet). Srbija, kao zemlja koja se i dalje nalazi u procesu tranzicije, pati od hroničnog nedostatka kapitala. Postavlja se pitanje da li je u proteklih petnaest godina priliv stranih direktnih investicija bio dovoljan i da li se, i u kojoj meri, pozitivno odrazio na privrednu aktivnost Republike Srbije.

Ključne reči: strane direktne investicije, Srbija, tranzicija, privredna aktivnost

Uvod

Analizirajući privredni razvoj brojnih zemalja, kao i perspektivu razvoja tih zemalja u narednom periodu, izvodi se zaključak da je međunarodno kretanje kapitala bilo, i biće jedan od najvažnijih faktora razvoja svetske ekonomije. Ova konstatacija dobija na značaju naročito u slučaju zemalja u razvoju i manje razvijenih zemalja. Intenzitet međunarodnog kretanja kapitala se menjao tokom vremena. Periode ekonomske stabilnosti i prosperiteta karakteriše pojačano međunarodno kretanje kapitala (60-te godine XX-og i početak XXI-og veka), dok ratne sukobe, ekonomske krize i političku nestabilnost, obeležava zatvaranje zemalja u sopstvene granice i smanjenje tokova međunarodnog kretanja kapitala (I i II svetski rat, „hladni rat“, velika ekonomska kriza 30-ih godina XX-og veka, velika svetska

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: njankovic@kg.ac.rs

finansijska i ekonomska kriza iz 2008). Pored toga, različite periode karakteriše dominacija različitih oblika međunarodnog kretanja kapitala.

Zbog kulminacije dužničke krize i globalizacije koja je prisutna u svim poljima, može se reći da strane direktne investicije (SDI) (naročito u zemljama u razvoju i tranziciji), preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora. SDI predstavljaju najrizičniji vid ulaganja za investitora, ali i način ulaganja koji potencijalno donosi najveći profit. Pored tog profita koji je bitan, investitor ima i odlučujuću ulogu u upravljanju sopstvenom investicijom. Zašto je ovaj vid ulaganja posebno značajan za privredni rast i razvoj zemalja u razvoju i tranziciji? Osnovni razlog je postojanje raskoraka između potreba i mogućnosti ovih zemalja. Postoji značajan nedostatak investicionih sredstava zato što su to zemlje sa niskim društvenim proizvodom i skromnim akumulativnim mogućnostima. Pored toga, ukoliko se posmatraju zemlje u tranziciji, prelazak na tržišnu privredu je skup i zahteva velika ulaganja radi strukturnih i institucionalnih prilagođavanja. Dosadašnja ekonomska istraživanja su pokazala da su SDI igrale značajnu ulogu u strukturnim promenama proizvodnje i izvoza u zemljama korisnicima ovih sredstava. Naročito u zemljama koje iz nekog razloga imaju otežan pristup međunarodnom tržištu kapitala, može se reći tj. još jednom naglasiti da SDI predstavljaju osnovni izvor za angažovanje stranih sredstava (Veselinović, 2004, 42).

Povećavanje otvorenosti i međuzavisnosti nacionalnih privreda, kao jedne od najvažnijih posledica globalizacije, bile su praćene i promenama u globalnom kretanju SDI. Za samo 20 godina (1992-2012) ukupan obim (stok) SDI u svetu se povećao za oko deset puta, sa 2,4 na 22,8 biliona dolara. Naravno, ovo povećanje je na kratko bilo prekinuto izbijanjem svetske finansijske, a kasnije i ekonomske krize. U skladu sa prethodno navedenim činjenicama, udeo pojedinih grupa zemalja u ukupnom svetskom stoku SDI se razlikuje i i dalje dominiraju razvijene zemlje (do 2004. 73% do 78% svetskog priliva SDI je ostvarivano u grupi razvijenih zemalja). Međutim, nakon 2004, zemlje u razvoju povećavaju svoj udeo, dostigavši 34% u 2012, dok se udeo razvijenih zemalja konstantno smanjivao, do nivoa od 62% u 2012. (Hunya, 2011). Posledica takvih kretanja (dodatno pojačana izbijanjem krize) je bilo, po prvi put u skorijoj istoriji svetske privrede, veće godišnje učešće zemalja u razvoju u prilivu SDI u 2012. (iznosilo je 52%), od učešća razvijenih zemalja (41%). U posmatranom periodu, najveći porast obima godišnjeg priliva SDI je zabeležen kod grupe zemalja u tranziciji. Međutim, veoma niska startna osnova na početku perioda je uticala na činjenicu da je i pored toga, u 2012, učešće ove grupe zemalja još uvek malo - 7%.

Direktni efekti priliva stranih direktnih investicija na zemlju domaćina

SDI imaju veliki značaj kako za zemlju domaćina, tako i za samog investitora. Analizu značaja SDI za privredni razvoj zemlje domaćina nije moguće realizovati nezavisno od sagledavanja mnogih neekonomskih ciljeva: političkog suvereniteta, ekološke bezbednosti, kulturnog identiteta. U zavisnosti od liste postavljenih ciljeva, svaka država oblikuje vlastitu politiku privlačenja i angažovanja SDI u procesu finansiranja privrednog razvoja.

Motivi za privlačenje SDI se među zemljama razlikuju zavisno od njihovog razvojnog nivoa. Nerazvijene zemlje, siromašne kapitalom računaju na brojne pozitivne efekte koje SDI daju, prihvatajući često i negativne, kao što su zagađenje životne sredine, gašenje i izbacivanje sa tržišta nekih domaćih proizvođača. Pozitivni efekti koje one očekuju da iskoriste, i zbog kojih nude stranim investitorima razne vrste pogodnosti i olakšica, mogu biti: podizanje i održavanje opšteg nivoa poslovne aktivnosti (time i sprečavanje stagnacije i recesije); razvoj manje razvijenih regiona; razvoj određenih industrija ili održavanje njihovog nivoa proizvodnje (npr. automobilska); preuzimanje novih znanja i tehnologija, unapređenje produktivnosti, najčešće povezanih sa novim, posebno informacionim i komunikacionim tehnologijama - IKT; povezivanje i uključivanje domaćih firmi u međunarodne tehnološke, proizvodne i distributivne mreže TNK (Antevski, 2009, 51).

Efekti stranih ulaganja su uglavnom pozitivni i obostrani. Za najveći broj zemalja domaćina (naročito se to odnosi na zemlje u razvoju) svakako je najinteresantniji razvojni potencijal koji SDI poseduju. SDI bi sa sobom trebalo da donesu čitav niz direktnih pozitivnih efekata - podizanje nivoa investicione i ekonomske aktivnosti u zemlji, pa čak i u regionu, rast obima proizvodnje ili usluga, rast zaposlenosti (u najvećem broju slučajeva) i prelivanje znanja i tehnologija. Iako ovi efekti znaju da budu teški za kvantifikaciju, često se dešava da budu jednostavno vidljivi i merljivi na posredan način. Međutim, ključna je sledeća činjenica, ništa ne može biti preuzeto ukoliko to nema (ili ne ume) ko da uradi. Dakle, pored raspoloživosti stranih znanja i tehnologija, kao kritičan faktor se izdvaja i receptivna sposobnost domaćeg ljudskog kapitala (Antevski, 2009, 51-52).

Generalno gledano, osim priliva svežeg kapitala, koristi koje zemlja domaćin SDI može imati mogu se javiti u još nekoliko vidova (Aničić, Laketa i Vuković, 2011, 49):

- SDI donose značajan transfer tehnologije koji ne može da bude postignut putem finansijskih investicija, pozajmljivanjem kapitala ili trgovinom robama ili uslugama;
- SDI mogu da unaprede konkurenciju na domaćem tržištu inputa;
- primaoci SDI često dobijaju obuku zaposlenih tokom poslovanja novih preduzeća što doprinosi razvoju ljudskog kapitala u zemlji domaćinu;
- dobit koju ostvare SDI uvećava prihode od poreza na dobit preduzeća u zemlji domaćinu;
- SDI mogu voditi izmeni tehnološke baze zemlje i smanjivanju tehnološkog jaza u odnosu na razvijene zemlje. Pri tome, vladine politike privlačenja SDI mogu značajno uticati na intenziviranje industrijalizacije zemlje i podizanje tehnološkog nivoa proizvodnje.

Pored određenih koristi, SDI sa sobom donose u zemlju domaćina i različite vrste rizika, počev od "direktne štete" kao što je zagađenje životne sredine i degradacija prirodnih bogatstava pa do ostalih rizika od kojih su najvažniji (Aničić, Laketa i Vuković, 2011, 52):

- smanjenje, umesto povećanja, domaće štednje i investicije, uključujući efekte na BNP kroz repatrijaciju dobiti;
- "istiskivanje" domaćih preduzeća sa tržišta kapitala;
- rast nezaposlenosti kao posledica otpuštanja radne snage;
- povećanja tražnje za devizama i apresijacije deviznog kursa;
- podrške lokalnim monopolima i stvaranje novih;
- ometanja regulacije;
- stvaranje nestabilnosti kroz povećanje finansijskih rizika na tržištu;
- nastojanja da se zaštite rente iz tehnologije umesto transfera tehnologije.

Uzimajući sve navedene faktore u obzir, izvodi se zaključak da je raspon mogućih efekata SDI izuzetno veliki (Tabela 1), da se oni mogu okvalifikovati kao direktni i indirektni i da mogu dovesti do pozitivnih i negativnih efekata. Pri tome, njihov efekat će se manifestovati kroz veći/manji kvantitet i kvalitet, odnosno bolju/lošiju lokaciju. Da bi se u što većoj meri iskoristile pogodnosti prisustva stranih kompanija najvažnije je zdravo poslovno okruženje koje ohrabruje podjednako i domaće i strane

investicije, daje podsticaj inovacijama i unapređenju veština i doprinosi stvaranju takmičarske poslovne klime. Neto koristi od SDI se ne dobijaju automatski i njihov značaj se razlikuje u zavisnosti od zemlje domaćina i uslova koji vladaju. Faktori koji zadržavaju sve prednosti SDI u zemljama u razvoju uključuju nivo opšteg obrazovanja i zdravlja, tehnološki nivo preduzeća zemlje domaćina, nedovoljnu otvorenost prema trgovini, slabu konkurenciju i neadekvatne regulatorne okvire. S druge strane, pri ostalim jednakim uslovima, nivo tehnološkog, obrazovnog i infrastrukturnog dostignuća u zemljama u razvoju mora biti što bolji kako bi se iskoristile prednosti inostranog prisustva na domaćem tržištu (Kurtishi-Kastrati, 2013, 37).

Tabela 1 Raspon mogućih efekata SDI

	Raspon potencijalnih efekata stranih direktnih investicija			
	Direktni efekti		Indirektni efekti	
	Pozitivni	Negativni	Pozitivni	Negativni
Kvantitet	Dovode do povećanja neto kapitala i otvaranja novih radnih mesta u industrijama u ekspanziji	SDI kroz akvizicije mogu da dovedu do racionalizacije i otpuštanja zaposlenih	Dovode do otvaranja novih radnih mesta kroz veze unapred i unazad i efekte multiplikatora u domaćoj privredi	Oslanjanje na uvoz ili preseljenje postojećih firmi dovode do gubitka posla
Kvalitet	Dovode do isplate većih plata i imaju veću produktivnost	Uvode poslovne običaje u napr. zapošljavanju koji se smatraju nepoželjnim	Prelivanje "najbolje prakse" u organizaciji rada na domaće firme	Dovode do erozije nivoa plata pošto domaće firme pokušavaju da se takmiče
Lokacija	Dovode do otvaranja novih i možda boljih radnih mesta u oblastima sa visokom nezaposlenošću	Dovode do zagušenja već prenaseljenih gradskih oblasti i pogoršanja regionalnih neravnoteža	Podstiču prelazak firmi dobavljača u oblasti gde postoji ponuda radne snage	Dovode do preseljenja lokalnih proizvođača, pogoršavajući regionalnu nezaposlenost

Izvor: Aničić, Laketa i Vukotić, 2011, 53.

Odnosno, da bi efekti stranih ulaganja bili pozitivni neophodno je voditi adekvatnu razvojnu i investicionu politiku. S tim u vezi, neophodno je definisati strategiju privlačenja SDI koja će favorizovati alokaciju tih SDI u sektore nacionalne privrede koji su označeni kao prioritetni. Dakle,

neophodna je jaka i sposobna ekonomska vlast zato što odgovornost za negativne efekte SDI ne snose strani ulagači, već zemlja domaćin.

Efekti preliivanja stranih direktnih investicija (*spillover* efekti)

Pored navedenih direktnih efekata koje sa sobom donose SDI (bilo da su oni pozitivni ili negativni), dosadašnja istraživanja su pokazala da SDI sa sobom donose i čitav niz indirektnih koristi pojedinim učesnicima na tržištu zemlje domaćina. Ova pojava se drugačije naziva teorijom eksternih efekata ili efekata preliivanja (*spillover* efekti). Do efekata preliivanja dolazi kada preduzeće koje je nastalo uz pomoć SDI proizvodi određene pogodnosti za druge, a da pri tom ne može da ih prisvoji, tj. ne može da ih razmenjuje i naplati punu tržišnu cenu za njih. Jednostavno, putem određenih kanala, pozitivni (ili negativni) podsticaji će doći do drugih učesnika na tržištu i oni će moći da ih iskoriste bez ikakvih troškova.

Efekte preliivanja je verovatno nemoguće izbeći. Za zemlju domaćina je najbolje da oni ne budu ni previše jaki, ni previše slabi, odnosno da na neki način budu uravnoteženi. Ukoliko su previše slabi, može doći do značajnih podela unutar privrede što svakako neće biti dobro za njen ekonomski rast i razvoj u narednom periodu. U tom slučaju sektor u kom su prisutne SDI generiše privredni rast, postaje moderan i na pravi način integrisan u svetsku privredu, dok drugi sektor, sektor lokalnih proizvođača sve više zaostaje, postaje neaktivan, nekonkurentan i neintegrisan na pravi način u svetsku privredu. Sa druge strane, ukoliko su efekti preliivanja previše jaki, to može biti dobro za privredu zemlje domaćina, ali se „neće svideti“ investitoru. U tom slučaju, investitori ne mogu da prisvoje većinu pogodnosti koje stvaraju (pogodnosti se prelivaju na druge učesnike) što utiče na smanjenje njihove stope prinosa. Nedovoljna stopa prinosa može „oterati“ potencijalnog investitora na neko drugo tržište. Naravno, zemlja domaćin je zainteresovana za prenošenje ovih pozitivnih efekata u što većoj meri, tako da može putem određenih državnih podsticajnih mera uticati na stvaranje okruženja koje će biti izuzetno privlačno (isplativo) stranim investitorima. Međutim, obzirom da su istraživanja pokazala da je efekte preliivanja izuzetno teško kvantifikovati, tj. precizno izmeriti, pojedini ekonomisti smatraju da SDI ne treba uopšte subvencionisati. Uopšte gledano, istraživanja su pokazala da bi trebalo da bude bolji kvalitet SDI u zemljama sa boljim poslovnim okruženjem (manja korupcija ili bolja vladavina prava), u firmama koje su u potpunosti u vlasništvu inostranog kapitala i ukoliko SDI dolaze iz razvijenijih zemalja. Veći kvalitet SDI bi

trebalo da vodi ka većim efektima prelivanja (Gorodichenko, Svejnar & Terrel, 2007, 20).

Kao što je pomenuto za direktne efekte, i efekti prelivanja će u velikoj meri zavisiti od apsorpcione moći zemlje domaćina. Apsorpciona moć zavisi od složenosti tehnologije i znanja koji se prenose putem SDI i jaza koji postoji u pogledu korišćenja tehnologije i znanja lokalnih proizvođača i proizvođača zasnovanih na SDI. Previše složena tehnologija, odnosno preveliki jaz se može negativno odraziti na efekte prelivanja, tj. može se desiti da lokalna preduzeća ne budu u mogućnosti da iskoriste prednosti koje mogu da dobiju putem SDI. Istraživanja su pokazala da lokalna preduzeća koja su izvoznici i koja imaju razvijenu funkciju istraživanja i razvoja imaju veću apsorpcionu moć od preduzeća koja posluju na lokalnom tržištu, odnosno koja se ne bave istraživanjem i razvojem. Pored toga, osobine lokalne radne snage (sposobnost da brzo uči i nivo obrazovanja), fleksibilnost lokalnog tržišta rada (koliko često menjaju posao oni koji ga imaju), lokalna infrastruktura i razvoj lokalnog finansijskog tržišta su još neki faktori koji su se pokazali kao najznačajniji za određivanje apsorpcione moći neke zemlje (Begović, Mijatović, Paunović i Popović, 2008, 69-72).

Strane direktne investicije u Republici Srbiji posle 2000.

Iako se R. Srbija u velikoj meri otvorila ka svetu, priliv SDI je, sa stanovišta svetskih razmera, i dalje zanemarljiv. U periodu 2001-2015, kumulativni priliv SDI u R. Srbiju je iznosio 23,62 milijarde evra. Ono što još više treba da zabrine je činjenica da R. Srbija ni među zemljama Centralne i Istočne Evrope ne uspeva da postane značajnija destinacija za privlačenje kapitala iz inostranstva.

Priliv SDI sa aspekta održivosti deficita tekućeg računa (pre svega, trgovinskog deficita) u kratkom roku, naročito za zemlje u razvoju može predstavljati jedan od značajnijih faktora. Pored toga što ih u pomenutom periodu najverovatnije nije bilo dovoljno, veliki problem predstavlja činjenica da je priliv SDI nakon 2000. znatno oscilirao (Tabela 2).

Na početku posmatranog perioda, u 2001, privlačenje SDI je bilo izuzetno skromno i iznosilo je svega 1,3% BDP R. Srbije. Vremenom se priliv povećavao i dostigao svoj maksimum na godišnjem nivou 2006, 3,3 milijarde evra, odnosno, 13,6% BDP R. Srbije (u najvećoj meri zbog prodaje mobilnog operatera Telenoru). Ono što nije dobro je to da je dominantan udeo priliva SDI bio po osnovu privatizacije. Međutim, činjenica da je u pomenutim

godinama najveći broj preduzeća privatizovan, uz veliku svetsku ekonomsku krizu, je uticala da se nakon 2006. godišnji priliv SDI smanji i u apsolutnom i u relativnom obimu. Nastavljeno je sa velikim oscilacijama, tako da je 2012. priliv SDI iznosio svega 752,8 miliona evra, odnosno, 2,4% BDP-a R. Srbije.

Tabela 2 SDI u Republici Srbiji, neto u milionima evra i neto % BDP-a

	2001	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
SDI, u mil. evra	184,1	3322,6	2485,7	2067,8	1133,4	3319,6	752,8	1298,1	1236,3	1571,1
SDI, % BDP	1,3	13,6	7,4	6,7	3,8	9,9	2,4	3,8	3,7	4,7

Izvor: Autor, na osnovu Ministarstvo finansija, 2015.

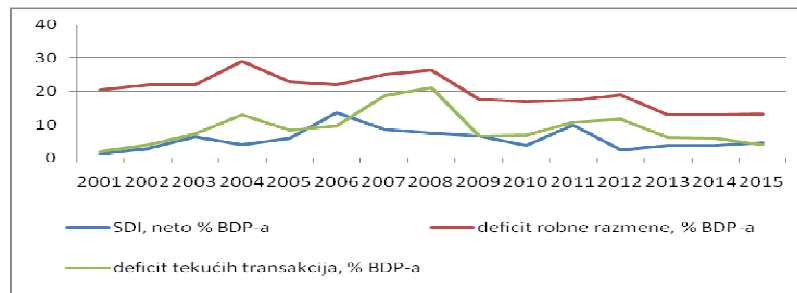
Dosadašnji efekti priliva SDI na srpsko tržište i privredu se mogu sumirati u sledećem: kupovina tržišta pre nego kupovina proizvodnih kapaciteta; određeni rast konkurencije; povećanje izvoza, ali i uvoza; počeci grinfield SDI orijentisanih na izvoz na treća tržišta; skromnije stvaranje nizvodnih i uzvodnih veza domaćih firmi; preuzimanje menadžerskih znanja od strane uspešnijih firmi; začeci uključivanja domaćih ICT firmi u međunarodne proizvodne i distributivne mreže (Mitrović i Mitrović, 2015, 320).

Uticaj stranih direktnih investicija na privrednu aktivnost u Republici Srbiji

Velike oscilacije u prilivu SDI i njihov nedovoljan priliv nisu dobri sa aspekta održivosti deficita tekućeg računa. Na slici 1 prikazan je odnos SDI i deficita tekućeg računa, odnosno, deficita robne razmene kao njegovog najznačajnijeg dela.

Sa grafikona sa vidi da je priliv SDI u posmatranom periodu bio nedovoljan za finansiranje deficita tekućeg računa (osim u (već pomenotoj) 2006, 2009. i 2015). Razlika postaje još značajnija ukoliko se posmatra priliv SDI u odnosu na robnu razmenu. Prosečno, u posmatranom periodu, razlika je iznosila 14,71%, da bi 2004. dostigla čak 25% (25,1%) što znači da u toj godini Srbija svoj preveliki uvoz u vrednosti od $\frac{1}{4}$ BDP nije finansirala uz pomoć SDI, već na neki drugi način. Naravno, dobar deo toga je u posmatranom periodu finansiran značajnim prilivom tekućih transfera (što se i ogleda u konstantno manjem deficitu tekućeg računa), međutim, za

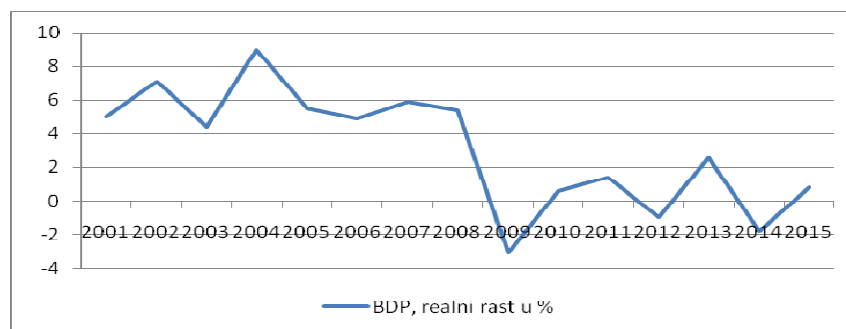
preostali deo je morala biti pronađena alternativa - zaduživanje. Rezultat svega je da se ponovo nalazimo na granici prezaduženosti.



Slika 1 Strane direktne investicije, deficit robne razmene i deficit tekućih transakcija kao % BDP-a u periodu 2001-2015.

Izvor: Autor, na osnovu Ministarstvo finansija, 2015.

Realna stopa rasta BDP-a R. Srbije, prikazana na Slici 2, takođe, pokazuje značajne oscilacije u posmatranom periodu (od 9% u 2004. do -3,1% u 2009).



Slika 2 Realna stopa rasta BDP-a Republike Srbije, u periodu 2001-2015.

Izvor: Autor, na osnovu Ministarstvo finansija, 2015.

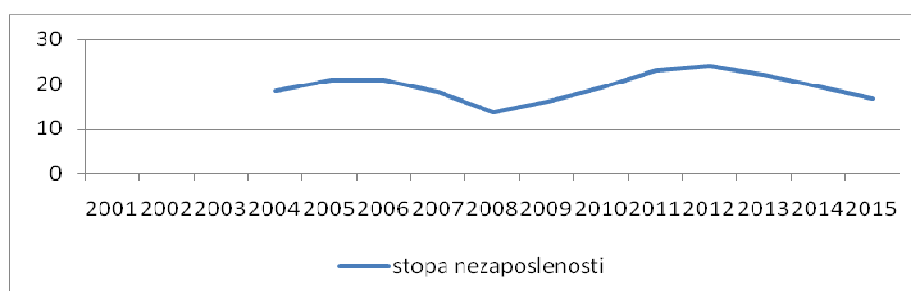
Evidentno, Globalna ekonomska kriza je u velikoj meri uticala i na rast BDP u r. Srbiji. Zaključno sa 2008, (mada je u tom periodu imalo zemalja i sa znatno većom stopom rasta) može se reći da je stopa rasta bila koliko toliko konstantna i prosečno je iznosila 5,9%. Međutim, nakon toga, u sledećih sedam godina, stopa rasta, ni u jednoj godini ne prelazi 2,6%, odnosno, u tri godine beleži negativne vrednosti. Bez neke ozbiljnije statističke analize, ne može se naći povezanost između priliva SDI i stope rasta BDP-a. Najveća stopa rasta BDP-a je zabeležena 2004, kada je priliv SDI bio svega 3,9% BDP-a i kad je ostvarena najveća razlika između priliva SDI i deficita robne

razmene (25,1%). Zaključak je sličan i za godine posle krize - u godinama kada je zabeležen najveći priliv SDI (2009. 6,7% BDP-a i 2011. godine 9,9% BDP-a) rast je bio i više nego skroman (1,4% 2011.) ili ga nije ni bilo (-3,1% BDP-a 2009.). Suprotno tome, kada je u 2013. priliv SDI bio 3,8% BDP-a, stopa rasta je bila najveća u periodu posle krize, 2,6%.

Ostvarena stopa privrednog rasta je doprinela povećanju BDP po stanovniku (mereno u evrima BDP po stanovniku je uvećan 2,5 puta) i u 2014. on iznosi 4672 evra. Mereno u dolarima, u 2014. BDP po stanovniku je iznosio 6123 dolara. Iako je zabeleženo povećanje, problem predstavlja činjenica da prema Izveštaju o globalnoj konkurentnosti još pripadamo grupi zemalja koja je vođena drugom grupom faktora - Faktorima povećanja efikasnosti. Iz ove perspektive, i tranziciona faza (iz druge u treću grupu) deluje daleko - potrebno je da BDP po stanovniku bude u intervalu od 9000 do 17000 dolara (da se ne pominje treća grupa zemalja koja se razvija vođena Faktorima inovativnosti i sofisticiranosti i gde je potrebno imati BDP po stanovniku veći od 17000 dolara). Prema Novom indeksu globalne konkurentnosti, može se (optimistički gledano) reći da se konkurentnost Srbije blago popravlja. Posmatrano od 2005, Srbija trenutno jeste lošije rangirana za 7 mesta (2005. je bila 87. od 125, a 2014. 94. od 140 zemalja), ali je njen ukupan indeks blago porastao sa 3,7 na 3,9. Dakle, R. Srbija je beležila porast ukupnog indeksa konkurentnosti, ali uz istovremeno pogoršanje položaja na svetskoj rang listi. Na osnovu svega navedenog, izvodi se zaključak da to što je uprkos poboljšanju ocene nivoa konkurentnosti došlo do pada na listi najkonkurentnijih zemalja, znači da su u međuvremenu druge zemlje ostvarile znatno brži rast konkurentnosti, čime se R. Srbiji jasno stavlja do znanja da je potrebno značajno ubrzanje podizanja nivoa konkurentnosti u odnosu na postojeći tempo (Savić i Džunić, 2008, 10).

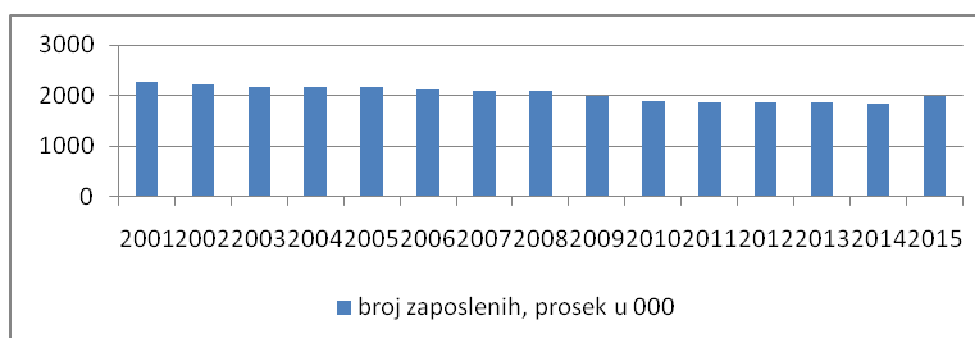
Pored svega, posmatrani period prati velika stopa nezaposlenosti (Slika 3). Iako se u poslednje tri posmatrane godine beleži smanjenje stope nezaposlenosti, ona je još uvek prilično visoka (16,71% u 2015.), a može se postaviti i pitanje njene realnosti. Dodatno otežavajuću okolnost predstavlja činjenica da, u proseku 80% nezaposlenih predstavlja nezaposlene u dugom roku (stanovništvo koje je nezaposleno u kontinuitetu godinu dana i duže). Slika 4 puža možda i realnije stanje po pitanju problema radne snage u r. Srbiji. U posmatranom period, broj zaposlenih se smanjio sa 2,258 miliona u 2001. na 1,997 miliona u 2015. Ako se izuzme poslednja, 2015, može se reći da je prisutno konstantno smanjenje broja zaposlenih. Kada se tome doda i nepovoljna starosna struktura stanovništva, odnosno, činjenica da se broj penzionera i radnika kreće u odnosu 1:1 (mada neki podaci govore da je taj

odnos još nepovoljniji), dolazimo da zaključka da će ovakva situacija u narednom periodu biti teško održiva. Očigledno, priliv SDI u posmatranom periodu se nije pozitivno odrazio na tržište rada u R. Srbiji.



Slika 3 Stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji, u periodu 2004-2015.

Izvor: Autor, na osnovu Ministarstvo finansija, 2015.



Slika 4 Broj zaposlenih u Republici Srbiji, u periodu 2001-2015.

Izvor: Autor, na osnovu Ministarstvo finansija, 2015.

U Tabeli 3 su prikazane stope rasta pojedinih privrednih aktivnosti u R. Srbiji u periodu 2001-2015. Osim usluga saobraćaja i telekomunikacija (do 2008. su posmatrane zajedno i usluge poštanske aktivnosti), sve ostale aktivnosti u određenom broju godina beleže smanjenje u odnosu na prethodno posmatranu godinu što opet govori o velikim oscilacijama pojedinih privrednih aktivnosti. Najveći rast u pojedinim godinama beleže aktivnosti koje su vezane za građevinarstvo i telekomunikacije što jeste dobro, ali problem predstavlja činjenica da te privredne aktivnosti nisu izvozno orijentisane i ne doprinose smanjenju postojećeg deficita tekućeg računa. Interesantno je da poljoprivreda i turizam, kao delatnosti koje mnogi smatraju za našu komparativnu prednost, u čak sedam, odnosno osam godina beleže negativne stope rasta, odnosno smanjenje privredne

aktivnosti u odnosu na prethodnu godinu. Pored toga, fizički obim industrijske proizvodnje, tj. industrija kao proizvodna privredna delatnost koja u najvećoj meri treba da omogući da dođe do promene strukture domaće privrede i podizanja nivoa konkurentnosti (pored smanjenja fizičkog obima proizvodnje u pojedinim godinama), u godinama kad dolazi do povećanja fizičkog obima proizvodnje beleži skromne rezultate. Očigledno, u posmatranom periodu, pored činjenice da sredstva koja su investirana u privredu nisu bila dovoljna, nameće se zaključak da su mogla biti i bolje iskorišćena.

Tabela 3 Privredna aktivnost, stope rasta u R. Srbiji u periodu 2001-2015.

	2001	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
industrijska proizvodnja, fizički obim	0,1	1,4	-12,6	1,2	2,5	-2,2	5,5	-6,5	8,2
poljoprivreda, fizički obim	18,6	14,3	1,3	0,6	0,9	-17,7	21,7	2,1	-8
šumarstvo, fizički obim	-17,6	19,9	-9	5	2,3	-5,1	5,2	1,5	
građevinarstvo, vrednost izvedenih radova, stalne cene	-13,1	4,3	-19,9	-11,5	18,9	1,2	-20,6	2,5	19,72
saobraćaj, obim usluga	9,6	7	0,4	7,7	8,8	0,8	4	22,1	9,02
obim usluga telekomunikacija	25,1	39	28,9	6,33	14,9	18,1	27	3	1,42
realni promet u trgovini na malo	100,4	6,7	-15	0,5	-18	-2	-5,1	2,4	1,8
noćenja turista	-6,5	0,1	-7,8	-5,1	3,6	-2,4	1,3	-7,3	9,3

Izvor: Autor, na osnovu Ministarstvo finansija, 2015.

Deficit tekućeg računa ukazuje na to da se i dalje nedovoljno izvozi pri čemu su brojna ekonomska istraživanja ukazala da je glavna slabost srpskog izvoza (pre svega na tržište EU, kao najvažnijeg trgovinskog partnera) njegova struktura. Otežan i nedovoljan izvoz industrijskih proizvoda ukazuje na njihovu nedovoljnu konkurentnost. Dinamične i strukturne promene svetske uvozne tražnje (pre svega razvijenih zemalja EU što se R. Srbije tiče) nameću potrebu prilagođavanja izvoza R. Srbije. Međutim, veliki problem predstavlja tehnološko kašnjenje domaće privrede za svetskom što govori da je neophodno restrukturiranje, pre svega realnog sektora ekonomije što je, u našem slučaju, prilično teško uraditi bez znatnog priliva SDI (pre svega u vidu nove opreme i tehnologije). Na taj način bi bilo moguće ubrzati promenu strukture domaće privrede i podići konkurentnost

na jedan novi, viši nivo (Kovačević, 2006, 495). Pri tome, promena izvozne strukture u pravcu porasta udela proizvoda više faze finalizacije i održavanje visoke stope rasta izvoza u velikoj meri će zavisiti, pored iznosa SDI, i od sektora u koje pristižu SDI. Cilj privlačenja SDI treba da bude znatno poboljšavanje izvoznih performansi privrede što će se u većoj meri uraditi ukoliko se radi o „vertikalnom” tipu investicija. Tada, pored težnje za „osvajanjem” domaćeg tržišta, SDI imaju za cilj i povećanje izvoznog potencijala domaće privrede (Kovačević, 2005, 13). Jedino ukoliko strani kapital bude angažovan u sektore privrede koji koriste više nivoe primenjene tehnologije i koji su izvozno orijentisani, može se očekivati kvalitativni skok srpskog izvoza i njegov brži rast u srednjem roku. U suprotnom, Srbija će nastaviti da se suočava sa problemom strukture izvoza i uglavnom izvoziti proizvode niže faze prerade (Grbić i Janković, 2014, 65).

Na nedovoljno iskorišćenje potencijalnih pozitivnih efekata priliva SDI u srpsku privredu u velikoj meri su uticale sledeće činjenice: preuzimanje firmi u procesu privatizacije i trošenje privatizacionih prihoda na socijalne potrebe i uvoz, koncentracija SDI u sektoru usluga, veliki tehnološki jaz između srpske privrede i razvijenog sveta, nizak apsorpcioni kapacitet domaćih firmi za preuzimanje novih tehnologija i znanja, nestabilan politički i pravni sistem i neizgrađene institucije (Mitrović i Mitrović, 2015, 320).

Zaključak

Intenzitet međunarodnog kretanja kapitala se menja tokom vremena. U različitim vremenskim periodima prevladavaju različiti oblici kretanja kapitala. Ono što je sigurno, usled nedostatka domaćeg kapitala, naročito kod slabije razvijenih zemalja, kod kojih je to i izraženije, inostrani kapital može igrati veoma značajnu ulogu. Međutim, nije lako izračunati uticaj tog kapitala na privredu posmatrane zemlje. Može se reći da ni među ekonomistima ne postoji jedinstveni stav o tome da li je priliv kapitala iz inostranstva dobar ili loš. U velikoj meri zaključak će zavisiti od ugla i vremenskog horizonta posmatranja. Veoma teško je očekivati samo pozitivne efekte. Pored toga, vrlo je moguće da kratkoročno gledano dođe i do pogoršanja situacije, a da se pozitivni rezultati mogu očekivati tek na srednji i dugi rok. Na težinu procene efekata utiče i činjenica da pored direktnih, postoje i indirektni efekti koje je još teže primetiti, analizirati i kvantifikovati.

U radu je analiziran priliv stranih direktnih investicija u R. Srbiju u prethodnih petnaest godina. Period posle 2000. su obeležile političke i ekonomske promene koje su doprinele uključivanju R. Srbije u tranzicione procese, većem okretanju ka tržištu i otvaranju ka svetu. Samim tim, intenzivirali su se i prilivi inostranog kapitala. Postavlja se pitanje, da li je u posmatranom vremenskom periodu bilo dovoljno stranih direktnih investicija i kako se njihov priliv odrazio na privrednu aktivnost u R. Srbiji.

Glavna karakteristika priliva stranih direktnih investicija je njihovo osciliranje tokom vremena (od 1,3% BDP-a u 2001, do 13,6% BDP-a u 2006), i činjenica da je njihov priliv smanjen čim su se iscrpele mogućnosti privatizacije. Konstantan deficit tekućeg računa govori o tome da R. Srbija više troši nego što proizvodi. Strane direktne investicije kao jedan od kvalitetnijih načina pokriva ovog deficita su uglavnom bile nedovoljne tako da je neophodno bilo povećavati stepen zaduženosti. Do pojave svetske ekonomske krize, realna stopa rasta BDP-a je bila solidna, međutim nakon toga, srpska privreda ne beleži ni približno iste rezultate što govori u prilog činjenici da pokazujemo veliki stepen zavisnosti od dešavanja u inostranstvu. Iako je BDP po stanovniku uvećan 2,5 puta, ovo uvećanje gubi na značaju zbog prilično niske startne osnove i to se potvrđuje činjenicom da je konkurentnost srpske privrede neznatno poboljšana prema ukupnom indeksu globalne konkurentnosti, dok je mesto na rang listi čak i lošije nego što je bilo.

Dosadašnji priliv stranih direktnih investicija se nije pozitivno odrazio na rast zaposlenosti, odnosno desilo se upravo suprotno - došlo je do smanjenja zaposlenosti u R. Srbiji u posmatranom periodu što govori da priliv kapitala nije adekvatno korišćen. Posmatrane privredne aktivnosti prilično osciliraju i brine to što u velikom broju slučajeva beleže negativne stope rasta – dakle nema konstantnog rasta i napretka koji treba R. Srbiji da omogući kvalitativni skok u ekonomskom razvoju. Industrija, kao sektor koji treba da bude generator povećanja i menjanja strukture izvoza u pravcu dostizanja većeg kvaliteta, takođe u više godina beleži smanjenje fizičkog obima, dok su ostvarena povećanja u preostalim godinama prilično skromna.

Analizirani podaci govore da je dosadašnji priliv stranih direktnih investicija bio nedovoljan i da u određenoj meri nije bio ni dovoljno dobro iskorišćen (ili vremenski horizont posmatranja nije bio dovoljno dugačak). S obzirom na stepen razvoja privrede R. Srbije i na trenutak u kom se ona nalazi, može se reći da strane direktne investicije i u narednom periodu

mogu predstavljati značajan faktor ubrzanja privrednog razvoja, ukoliko se pored povećanja iznosa stranih direktnih investicija (i smanjenja velikih oscilacija u prilivu), nađe adekvatan način njihove upotrebe i usmere se u prave sektore privrede. U najvećoj meri treba forsirati priliv sredstava u formi grinfild investicija (koje bi trebalo da se pozitivno odraze na rast zaposlenosti), u preduzeća koja će biti proizvodno i izvozno orijentisana.

Reference

1. Aničić, J., Laketa, M. i Vukotić. S. (2011). Investiciona politika i regionalni razvoj Srbije u tranzicionom periodu. Zbornik Geografskog instituta „Jovan Cvijić“, SANU 61 (3), Beograd, 47-61.
2. Antevski, M. (2009). Razvojni potencijali stranih direktnih investicija. *Međunarodni problemi*, 61(1-2), 48-73.
3. Begović, B., Mijatović, B., Paunović, M. i Popović, D. (2008). *Grinfild strane direktne investicije u Srbiji*. Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
4. Gorodnichenko, Y., Svejnar, J., & Terrel, K. (2007). Whet Does FDI Have Positive Spillovers? Evidence from 17 Emerging Market Economies, Discussion Paper No. 3079, Institute for the Study of Labor, Bon, Germany, str. 1-53.
5. Grbić, M. i Janković, N. (2014). Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca. Tematski zbornik, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 61-71.
6. Hunya, G. (2011). Diverging patterns of FDI recovery., in WIIW Database on 2011 Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
7. Jovanović Gavrilović, P. (2012). *Međunarodno poslovno finansiranje*. Ekonomski fakultet. Beograd.
8. Kovačević, R. (2005). Makroekonomski okviri konkurentnosti izvoza privrede Srbije. *Tržište, novac, kapital*, 3, 4-24.
9. Kovačević, R. (2006). Mogućnosti ograničenja porasta izvoza kao faktor platnog bilansa Srbije. vol. LVIII, br. 4, 492-512.
10. Kurtishi-Kastrati, S. (2013), The Effects of Foreign Direct Investments for Host Countrys Economy, *European Journal of Interdisciplinary Studies*, Vol. 5, Issue 1, ASE Publishing, Bucharest, Romania, str. 26-38.
11. Mitrović, V. i Mitrović, I. (2015). Strategija stvaranja poslovnog okruženja za ulazak stranih direktnih investicija u privredu Republike Srbije. Rad u Zborniku radova: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 309-326.
12. Savić, N. i Džunić, M. (2008). *Konkurentnost Srbije u region*. Miločerski ekonomski forum 2008 - Tranzicija i posle u regionu nekadašnje Jugoslavije, FEFA, Beograd.

13. Veselinović, P. (2004). Uticaj stranih direktnih investicija na razvoj nacionalne ekonomije. *Ekonomski horizonti*, 6, 29-43.
14. Ministarstvo finansija. (2015). *Bilten javnih finansija*, broj 136, decembar 2015. [http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/bilten% 20javne%20 finansije/ bilten-136 %2018032016. pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/bilten%20javne%20finansije/bilten-136%2018032016.pdf)

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS EFFECTS ON ECONOMIC ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF SERBIA DURING THE TRANSITIONAL PERIOD

Abstract: International capital movement is one of the most important factors of the world economy development. The debt crisis culmination and globalization influenced the foreign direct investments to appear as one of the key development factors in developing and transitional countries. In addition to direct effects of foreign direct investments on a host country, there are also indirect effects such as effects of overflowing which influence on economic activity of a certain country is too difficult to quantify and show separately from other non-economic objectives (political sovereignty, ecological safety, cultural identity). Serbia, as a country which is still in the process of transition, suffers from the constant lack of capital, so the crucial point of this paper will be to analyze whether foreign direct investments inflow during the last fifteen years has been sufficient and, also, whether it has positively influenced the Republic of Serbia economic activity.

Keywords: foreign direct investments, Serbia, transition, economic activity

IZAZOVI RAZVOJA AGROPREHRAMBENE INDUSTRIJE REPUBLIKE SRBIJE

Dr Vladimir Mičić*

Apstrakt: Predmet analize u radu su izazovi razvoja agroprehrambene industrije, kao jednog od najvažnijih kompleksa prerađivačke industrije Republike Srbije (R. Srbije). Cilj istraživanja je da ukaže na dosadašnju, kao i buduću ulogu agroprehrambene industrije u privrednom razvoju. U radu se polazi od stava da u R. Srbiji, kao zemlja u razvoju, postoji korelacija između odnosa učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u i BDP po glavi stanovnika. Rezultati istraživanja pokazuju značajne potencijale i dobrim delom agrarni karakter privrede, ali i nužnost strukturnih promena agroprehrambene industrije koje treba da budu u funkciji njenog efikasnijeg razvoja i povećanja njene konkurentnosti. Istraživanje pokazuje i da bi agroprehrambena industrija imala veći doprinos BDP-u i zaposlenosti ukoliko bi postojao celovit proizvodni lanac i diversifikovanija proizvodnja. Zemlje iz okruženja R. Srbije, koje su i nove članice EU, imaju efikasni razvoj agroprehrambene industrije, što utiče da ona stvara veću dodatnu vrednost, a time i daje veći doprinos rastu BDP-a.

Ključne reči: poljoprivreda, prehrambena industrija, agroprehrambena industrija, strukturne promene

Uvod

Poljoprivreda je višestruko i obostrano povezana sa industrijom i nekim njenim delovima preko ekonomskih funkcija. Posebna povezanost postoji sa prehrambenom industrijom. Primarna poljoprivredna proizvodnja, biljna i stočarska, čini sirovinsku osnovu za preradu i finalizaciju proizvoda prehrambene industrije. Njihova povezanost ukazuje na kompleksnost privređivanja ove dve važne proizvodne delatnosti, koje formiraju i čine delove kompleksa agroprehrambene industrije.

U ovakvom određenju koncepta agroprehrambene industrije akcentat je na proizvodnji i preradi hrane, odnosno preradi jestivih poljoprivrednih sirovina u hranu i piće, koji imaju viši nivo kvaliteta i sigurnosti (FAO, 2011, 242). To znači da je ovaj kompleks specijalizovana za proizvodnju i preradu

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: micicv@kg.ac.rs

najvećeg dela poljoprivrednih sirovina. Ovakvo njegovo shvatanje dosta je uže i ne bi ga trebalo izjednačavati sa konceptom agroindustrije, čija obuhvatnost je veoma različita u literaturi, a uglavnom zavisi od dostignutog nivoa ekonomskog razvoja zemlje.

Agroindustrija obuhvata aktivnosti koje slede nakon žetve ili berbe, uključujući transformaciji, čuvanje i pripremu poljoprivrednih proizvoda za proizvodnu ili finalnu potrošnju, čime se obično povećava njen značaj u odnosu na poljoprivredu (Wilkinson & Rocha, 2009, 46). Ipak, nju ne čine samo delatnosti koje obrađuju sirovine poljoprivrede, ribarstva i šumarstva. Ona je deo šireg agrobiznis kompleksa koji uključuje dobavljače inputa za poljoprivredu, ribarstvo i šumarstvo, kao i distributere (ne)prehrambenih proizvoda iz agroindustrije. Kao takva ona ima važnu ulogu u distributivnim i lancima snabdevanja (Herison & Cranfield, 2009, 11).

Statistički posmatrano agroprehrambena industrija je mnogo uži kompleks od agroindustrije, pošto ona pored proizvodnje hrane i pića, obuhvata još i proizvodnju: duvanskih proizvoda; papira; proizvoda od drveta; tekstila; odevnih predmeta i odeće; proizvoda od kože i obuće i proizvoda od gume (UNIDO, 2013, 4). Jasno je da agroindustrija predstavlja složen i heterogen sistem koji obuhvata delatnosti i aktivnosti iz primarnog i sekundarnog, ali i tercijarnog sektora. Ona pored prehrambenih oblasti obuhvata i neprehrambene oblasti prerađivačke industrije, ali i usluge.

Upravo ovolika heterogenost utiče i na istraživanja u ovoj oblasti, koja se uglavnom koncentrišu na deo koji se odnosi na agroprehrambenu industriju. Ona ima važnu ulogu i posebno doprinosi ekonomskom razvoju zemalja u razvoju. U zemljama sa niskim BDP po glavi stanovnika ona može da čini i 50% proizvodnog sektora (FAO, UNIDO & IFAD, 2008, 6).

Učešće agroprehrambene industrije u BDP-u, zaposlenosti i trgovini ukazuju na stepen zavisnosti jedne zemlje do tradicionalnih resursno intenzivnih delatnosti. Kao se industrija jedne zemlje razvija i diversifikuje ka tehnološki intenzivnim aktivnostima, dolazi do smanjenja učešća agroprehrambene industrije (Upadhyaya, 2011, 2018). Takođe, ona je i heterogena, u smislu nivoa tehnološke intenzivnosti obrade i sofisticiranosti prerade, posebno zahvaljujući napretku biotehnologije (Wilkinson & Rocha, 2009, 48).

Razvoj agroprehrambene industrije u zemljama u razvoju intenziviran je od poslednje decenije XX veka, na čega su uticale strukturne promene celog agrobiznis kompleksa (Herison & Cranfield, 2009, 18). Ova industrija kod zemalja u razvoju podstiče povećanje BDP-a, zaposlenosti i izvoza, a time

utiče i na njihov privredni rast. Takođe, ona ima važnu ulogu u obezbeđenju prehrambene samodovoljnosti, doprinosi razvoju celokupne industrije i drugih nepoljoprivrednih aktivnosti, a podstiče i proces urbanizacije.

Visoko učešće agroprehrambene industrije u BDP-u, zaposlenosti i izvozu ukazuje na njen značaj i doprinos razvoju privrede i industrije R. Srbije. Stoga su predmet analize u ovom radu izazovi razvoja agroprehrambene industrije, kao jednog od najvažnijih kompleksa prerađivačke industrije R. Srbije, odnosno stanje, potencijali, faktori i ograničenja njenog razvoja. Cilj istraživanja je da ukaže na dosadašnju, kao i buduću ulogu agroprehrambene industrije u privrednom razvoju.

U radu se polazi od hipoteze da u R. Srbiji, kao zemlja u razvoju, postoji korelacija između odnosa učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u i BDP po glavi stanovnika. U cilju testiranja hipoteze koriste se pokazatelji razvoja i strukturnih promena, kao i korelaciona analiza za utvrđivanje uticaja agroprehrambene industrije na ekonomski razvoj. Za uporednu analizu strukturnih promena poljoprivrede R. Srbije i nekih zemalja (Bugarska, Rumunija, Mađarska, Hrvatska i Slovenija) primenjen je komparativni metod. Istraživanje se zasniva na analizi podataka iz publikacija i baze podataka Popisa poljoprivrede u Republici Srbiji 2012, Republičkog zavoda za statistiku (RZS) i Eurostata.

Potencijali i ograničenja razvoja poljoprivrede

U 2014. u R. Srbiji je bilo oko 3,5 miliona hektara (ha) korišćenog (obradivog) poljoprivrednog zemljišta, što je oko 65% ukupno raspoloživog zemljišta (5,3 miliona ha). Od korišćenog poljoprivrednog zemljišta 74,3% čine oranice i bašte, 20,3% livade i pašnjaci, a oko 5,4% voćnjaci i vinogradi, tako da je odnos oranica i stalnih zasada u odnosu na stalne travnate površine dobar (Tabela 1).

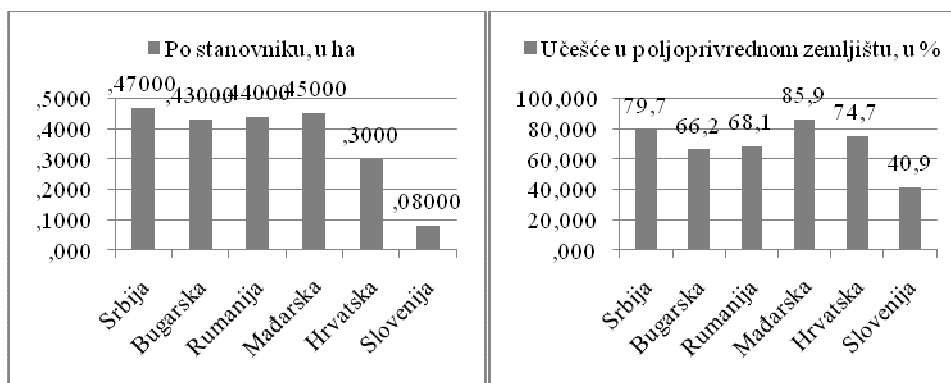
U strukturi korišćenog poljoprivrednog zemljišta uzgoj žita dominira sa skoro 52%, učešće industrijskog bilja je oko 10%, krmnog bilja oko 7% i povrtnog bilja oko 4,5%. Godišnje se, usled različitih razloga, ne obradi oko 0,5 miliona hektara poljoprivrednog zemljišta, a neke procene su da se ne obrađuje i blizu milion hektara (RZS, 2013, 29). Dobar deo pod stalnim travnatim površinama ne koristi se usled nepristupačnosti, zapuštenosti i ekonomske neisplativosti. Poljoprivredno zemljište, ono koje se koristi i koje se ne koristi, pruža mogućnosti rasta i diverzifikacije proizvodnje.

Tabela 1 Struktura korišćenog poljoprivrednog zemljišta u 2014.

	Površina, u ha	Učešće, %
Korišćeno poljoprivredno zemljište	3.506.830	100,0
Oranice i bašte	2.606.073	74,3
Žita	1.819.188	51,9
Industrijsko bilje	346.524	9,9
Krmno bilje	242.041	6,9
Povrtno bilje	157.807	4,5
Stalne travnate površine	713.242	20,3
Livade	381.654	10,8
Pašnjaci	331.588	9,5
Stalni zasadi	187.515	5,4
Voćnjaci	163.310	4,7
Vinogradi	22.150	0,6

Izvor: RZS, 2015b, 11-18.

Posmatrano po stanovniku, obimu i strukturi korišćenog zemljišta, u odnosu na posmatrane zemlje iz okruženja, stanje je dosta povoljno. R. Srbija ima 0,47 oranica i stalnih zasada po stanovniku, dok je učešće ovog zemljišta skoro 80% u korišćenom zemljištu (Slika 1).

**Slika 1** Oranice, bašte i stalni zasadi, u 2013.

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015b, 11-18; Eurostat, Agriculture, 2015.

Od korišćenog poljoprivrednog zemljišta u 2012. zvanično se navodnjavalo svega 2,8% (RZS, 2013, 147). To je među najmanjim površinama i procentima u Evropi.

U R. Srbiji su 2012. registrovana 631.552 poljoprivredna gazdinstva, od čega 99,5% su fizička lica, a 0,5% pravna lica i preduzetnici. Prema pravnoj formi društava sa ograničenom odgovornošću čine 34%, preduzetnici 16%, zemljoradničke zadruge 13%, dok ostatak čine drugi oblici organizovanja. Prosečna veličina gazdinstva je 5,4 ha, pri čemu su fizička lica imaju veličinu 4,5 ha, a pravna lica 10 ha (RZS, 2013, 19).

U R. Srbiji postoji veliki broj gazdinstava relativno male prosečne veličine poseda, koja se uz to sastoje od većeg broja manjih, rasparčanih i međusobno nepovezanih parcela. Prosečan broj parcela po gazdinstvu je šest. U ukupnom broju gazdinstava i korišćenom poljoprivrednom zemljištu, sa čak 78% dominira broj gazdinstva veličine do 5 ha. Broj gazdinstva koja su veličine ispod jednog ha je 29,2%, od 1 do 2 ha je 19,6%, od 2 do 5 ha je 28,9%, od 5 do 10 ha je 14,2%, od 10 do 50 ha 7,2%, dok je broj gazdinstva veličine iznad 50 ha 0,9% (RZS, 2013, 20).

Izuzev Rumunije, veličina poseda i komasacija zemljišta zaostaje za Bugarskom, dok je slična sa Mađarskom, Hrvatskom i Slovenijom. Ovo se pored efikasnosti korišćenja zemljišta, intezivnosti proizvodnje i produktivnosti rada, posebno odražava na prosečnu ekonomsku veličinu poljoprivrednog gazdinstva, koja u R. Srbiji iznosi 5.939 evra. Takođe, izuzev Rumunije, vrednost ovog indikatora je u Srbiji znatno ispod prosečne ekonomske vrednosti posmatranih zemalja (Tabela 2).

Tabela 2 Broj i prosečna veličina poljoprivrednih gazdinstava, u 2013.

Zemlja	Broj poljoprivrednih gazdinstava	Prosečna veličina gazdinstava, u ha	Prosečna ekonomska veličina gazdinstva, u evrima
R. Srbija	631.552	5,4	5.939
Bugarska	254.410	18,3	13.111
Rumanija	3.859.040	3,4	2.700
Mađarska	576.810	8,1	9.086
Hrvatska	233.280	5,6	9.065
Slovenija	72.380	6,7	13.943

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015b, 11-18; Eurostat, Agriculture, 2015.

Ovo je posledica neadekvate agrarne politike koja je uništila zadugarstvo, a nije podstakla ni razvoj velikih i dobro organizovanih poljoprivrednih gazdinstava i ni proces farmerizacije. Mala prosečna veličina gazdinstva i njegova velika usitnjenost, kao i niska intezivnost proizvodnje i ekonomska veličina gazdinstva, utiču na niska ulaganja u novu tehniku i tehnologije, posebno visoko kvalitetnu mehanizaciju.

Istraživanja pokazuju snažnu povezanost razvoja poljoprivrede i mehanizacije poljoprivrede (Jumkela *et al*, 2011, 43), kao njihov uticaj na rast produktivnosti u prehrambenoj industriji zemalja u razvoju (UNIDO, 2013, 34). Nažalost, strukturne promene posle 2000, posebno proces privatizacije, doveli su do devastacije onih oblasti agrobiznis kompleksa R. Srbije koji se bave proizvodnjom mehanizacije i inputa za poljoprivredu. Loša privatizacija i neefikasno restrukturiranje doveli su do propasti kapaciteta za proizvodnju kombajna i traktora. Slična situacija je u proizvodnji mineralnih đubriva, zaštitnih sredstava i semenskog materijala. Ovakvo stanje utiče da se najveći deo poreba za mehanizacijom i inputima u poljoprivredi obezbeđuje iz uvoza, uz visoke cene. Svakako da povećanje primarne proizvodnje i zadovoljenje domaćih potreba, a posebno povećanje izvoza poljoprivrednih proizvoda, zahteva modernizaciju i obnavljanje proizvodnje mehanizacije i inputa za poljoprivredu.

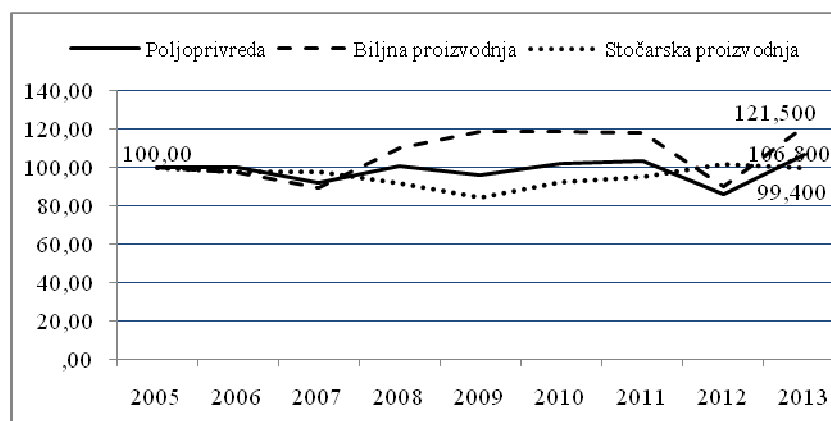
Karakteristika poljoprivredne mehanizacije jeste tehnička zastarelost i nepouzdanost. U 2012. u R. Srbiji je bilo oko 583.000 traktora, od čega je 95% starije od 10 godina. Tek svako drugo gazdinstvo poseduje traktor koji se koristi za obrađivanje 8,5 hektara zemljišta. Takođe, u R. Srbiji je oko 31.200 kombajna, od čega je takođe 95% starije od 10 godina (RZS, 2013, 179). Slična situacija je i sa priključnim mašinama i ostalom opremom. Stanje mehanizacije odražava se na ekonomsku isplativost, kao i produktivnosti njenog korišćenja, a time i konkurentnosti poljoprivrednih proizvođača.

Ograničenje razvoju poljoprivrede u R. Srbiji jesu i demografska kretanja. Iako preko 40% stanovništvu živi u ruralnim područjima, a učešće poljoprivrednog stanovništva u ukupnom stanovništvu dostiže skoro 15%, dolazi do kontinuirane deagrarizacije, uz istovremenu deindustrijalizaciju. Problem je i u depopulaciji i demografskom pražnjenju i gašenju sela, posebno planinskih. Takođe, uvećava se broj poljoprivrednih gazdinstava bez aktivnog poljoprivrednika, dok je prosečna starost njihovih nosilaca skoro 60 godina (RZS, 2013, 13).

Obeležje razvoja poljoprivrede od 2005. su oscilacije u proizvodnji poljoprivrednih dobara, što je dovelo do skromnog rasta fizičkog obima ukupne proizvodnje. Zabeležen je rast obima biljne proizvodnje od 21,5% i neznatan pad stočarske proizvodnje od 0,6% (Slika 2).

U strukturi ukupne vrednosti primarne poljoprivredne proizvodnje, a, pre svega, usled njenog ekstenzivnog karaktera, veće učešće ima biljna proizvodnja od stočarske proizvodnje. U periodu 2007-2013. prosečna

vrednost biljne proizvodnje bila je 67,8%, stočarske 29,7%, a poljoprivrednih usluga 2,5% (Tabela 3).



Slika 2 Indeksi poljoprivredne proizvodnje, (2005=100)

Izvor: RZS, 2015a, 27; RZS, 2010, 201.

Istovremeno, u strukturi vrednosti biljne proizvodnje, najveće učešće imala su žita, sa prosečno 41,6%. Od ostale biljne proizvodnje, voćarstvo je učestvovalo prosečno sa 15,6%, industrijsko bilje 14,3%, povrće i hortikultura 11,0%, vino 6,6%, krmno bilje 6,4%, krompir 4,3% i ostala biljna proizvodnja sa 0,2% (RZS, 2015a, 27).

Tabela 3 Struktura vrednosti proizvodnje poljoprivrednih dobara i usluga

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Prosek 2005-13
Biljna proizvodnja	66,8	67,4	65,9	71,6	69,7	65,4	67,8	67,8
Stočarska proizvodnja	30,3	30,1	31,3	26,0	28,2	32,1	30,0	29,7
Poljoprivredne usluge	2,9	2,5	2,8	2,4	2,1	2,5	2,2	2,5

Izvor: RZS, 2015a, 27.

U periodu 2005-2014, prema ukupno korišćenim površinama, biljnu proizvodnju karakterišu oscilacije i smanjenje površina (Tabela 4). U strukturi površina zasejanih pod žitaricama došlo je do povećanja površina pod kukuruzom, a smanjena pod pšenicom. Sve ostale površine su smanjene, izuzev površina pod uljaricama i krminim biljem. Smanjenje površina, kao i ekstenzivan karakter proizvodnje, odrazio se na visoke varijacije ukupnih i prinosa po hektaru. Veći rast ukupnih prinosa je zabeležen kod proizvodnje kukuruza, šećerne repe, uljarica i voća, a prinosa

po hektaru, kod šećerne repe, suncokreta, soje i duvana, odnosno kod onih kultura gde preovladavaju krupniji posedi i veća gazdinstva, kao i intenzivan način proizvodnje (RZS, 2015c).

Tabela 4 Biljna proizvodnja 2005-2014.

	Površine, u (000) ha			Ukupan prinos, u (000) tona		
	2005	2014	Promena	2005	2014	Promena
Žita - ukupno	1.815.107	1.812.124	-2.983	10.088.494	10.840.393	751.899
Pšenica	630.255	604.748	-25.507	2.522.565	2.387.202	135.363
Kukuruz	1.004.611	1.057.877	53.266	7.085.366	7.951.583	866.217
Šećerna repa	68.400	64.112	-4.288	3.297.583	3.507.441	209.858
Uljarice	330.509	339.430	8.921	4.019.701	4.594.008	574.307
Duvan	5.663	4.899	-764	8.890	9.341	451
Krompir	58.529	51.987	-6.542	969.562	592.046	-377.516
Povrće	80.395	69.587	-10.808	1.040.144	920.168	-119.976
Krmno bilje	212.951	216.372	3.421	1.508.892	1.427.991	-80.901
Grožđe	25.676	21.201	-4.475	149.598	122.489	-27.109
Voće	170.296	165.468	-4.828	907.252	1.167.365	260.113

Izvor: RZS, 2015c.

Uzrok ovakvih kretanja kod biljne proizvodnje su najviše vremenske prilike, male površine koje se navodnjavaju i odvodnjavaju, slaba primene agrotehničkih mera, niska specijalizacija u proizvodnji, nezaokružene veze u proizvodnom lancu ratarski proizvodi i proizvodnja i prerada mesa, zastarela tehnologija i mehanizacija, neobučenos poljoprivrednika, a posebno neadekvatna strategija i primenjene mere agrarne politike.

U periodu 2007-2013, u vrednosti stočarske proizvodnje, uzgoj stoke prosečno je učestvao sa 71%, a proizvodi stočarstva sa 29%. U stočarstvu, svinjarstvo je imalo prosečno učešće oko 51%, govedarstvo 28%, živinarstvo 12%, ovačarstvo i kozarstvo 8%, dok su ostale grane stočarstva učestvovala sa manje od 1%. Mleko, kao najznačajniji proizvod stočarstva, čija proizvodnja beleži konstantan pad od 2007. godine, imalo je posečno učešće u ukupnoj vrednosti proizvoda stočarstva oko 77% (RZS, 2015a, 27).

Iako postoje povoljni uslovi i kapaciteti, posebno za uzgoj goveda i ovaca, udeo stočarske proizvodnje u ukupnoj vrednosti poljoprivredne proizvodnje je u padu, uglavnom zbog nastavljanja tendencija smanjenja ukupnog stočnog fonda, posebno broja goveda, prirasta stoke i velikih oscilacija u proizvodnji svih vrsta mesa. Na stvaranje problema i na stanje u stočarstvu veliki uticaj ima i nekontrolisan uvoz mesa i mesnih prerađevina,

odnosno loša institucionalna regulisanost ove oblasti. Bilans stoke pokazuje da je 2014. u odnosu na 2005. godinu smanjen broj grla goveda i živine, a povećan broj svinja i ovaca (Tabela 5).

Tabela 5 Bilans stoke, prirast stoke i proizvodnja mesa

	Bilans stoke, u 000			Prirast stoke, u 000 tona			Proizvodnja mesa, u 000 tona		
	2005	2014	Promena	2005	2014	Promena	2005	2014	Promena
Goveda	1.079	920	-159	185	155	-30	90	73	-17
Svinje	3.212	3.236	+24	447	400	-47	253	258	+5
Ovce	1.609	1.748	+139	44	63	+19	21	27	+6
Živina	17.905	17.167	-738	95	121	+26	67	94	+27

Izvor: RZS, 2015d.

Proizvodnja i udeo svih ostalih i sporednih grana stočarske proizvodnje u ukupnoj stočarskoj proizvodnji je jako skroman. Potencijali pčelarstva koriste se sa svega 5%. Izvoz meda iz R. Srbije u 2012. godini dostigao je 3 miliona kilograma i vrednost od oko 13 miliona USD, čime se pčelarstvo svrstalo na drugo mesto po značaju u izvozu proizvoda stočarstva, iza proizvoda govedarstva (Popović, 2014, 54). Ribarstvo se obavlja u šaranskim ribnjacima lociranim uglavnom u ravničarskim krajevima, i pastrmskim ribnjacima u brdsko planinskim krajevima. Rast u ribarstvu rezultat je privatizacije i unapređenja tehnologije gajenja ribe (MPŠVRS, 2014, 22).

Na loše stanje i na kretanja u stočarstvu veliki uticaj ima njegov ekstezivan karakter, niska specijalizacija i kombinacija stočarske i biljne proizvodnje, propadanje zadrugarstva, privatizacija i propadanje poljoprivrednih kombinata, ali i klanica i mlekara. Veliki je broj gazdinstava male ekonomske snage i kapaciteta, koji su najvećim delom usmereni na uzgoj za vlastite potrebe. Kontinuirano se smanjuje broja gazdinstava koja se bave stočarstvom, a takođe i broj gazdinstava u planinskim područjima koja se bave ovčarstvom. Velike su regionalne razlike u stočarskoj proizvodnji između brcko-planinskog, gde se najviše gaje ovce i goveda, i ravničarskog područja, gde dominira uzgoj svinja i živine. Problem je loš rasni sastav stoke, posebno u govedarstvu i ovčarstvu, koji utiče na manje prinose mesa i mleka. Nešto bolja situacija je u živinarstvu, gde ekonomski dominiraju velika i specijalizovana poljoprivredna gazdinstva koja imaju i preradne kapacitete, što je i pored smanjnja broja živine uticalo na povećanje prirasta živine i proizvodnje mesa.

Značaj stočarstva u poljoprivredi R. Srbije ogleda se u povećanju zaposlenosti u ruralnim područjima. Takođe, koristi mogu se ostvariti i od povećanja izvoza stočarstva, a posebno mesa i mesnih prerađevina. R. Srbija ostvarila je najveću vrednost izvoza proizvoda stočarstva 2008, od skoro 140 miliona USD, posle čega dolazi od kontinuiranog pada, da bi izvoz u 2012. iznosio svega 40 miliona USD (Popović, Knežević i Štavljanin, 2010, 103).

Potencijali i ograničenja razvoja prehrambene industrije

Sprovedene strukturne promene i privatizacija u prehrambenoj industriji delimično je uticala da se popravi stanje u pojedinim granama. Novi vlasnici i investicije uticali su na modernizaciju kapaciteta, uvođenje standarda, kvalitet i bezbednost proizvoda u industriji ulja i šećera, mlekerskoj, konditorskoj i mlinsko-pekarskoj industriji. Privatizacija i investicije, posebno su uticale na modernizaciju kapaciteta u industriji piva, bezalkoholnih pića, flaširanja vode i duvanskoj industriji. Privatizacija nije povoljnije uticala na modernizaciju kapaciteta za preradu mesa, voća i povrća, što se odražava i na nisku cenovnu konkurentnost ovih proizvoda, posebno na izvoz. Strani investitori su stekli značajno učešće u industriji šećera i mlekerskoj industriji.

Prema broju zaposlenih 75% preduzeća u prehrambenoj industriji zapošljava manje od 10 ljudi, dok 90% preduzeća ima manje od 50 zaposlenih i manje od 10 miliona evra prihoda. Izuzeci su mlinska industrija i industrija šećera, industrija piva i duvanska industrija, gde srednje i velike kompanije predstavljaju više od 10% ukupnog broja preduzeća u grani (MPŠVRS, 2014, 38-40).

Dakle, u prehrambenoj industriji dominiraju mikro i mala preduzeća, što utiče i na usitnjenost kapaciteta, kao i dualnu strukturu, što znači veliki broj malih i srednjih i malo velikih preduzeća. Pored toga, ukupni kapaciteti su preveliki u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju i veličinu tržišta, po svim oblastima i granama prehrambene industrije. Raspoloživi kapaciteti koriste se manje od 65%, dok je u proizvodnji nekih prehrambenih proizvoda oko 40%, a u proizvodnji gotove hrane za životinje od 25 do 30% (Tabela 6).

To za posledicu ima neefikasno korišćenje nekih komparativnih prednosti poljoprivrede, nisku cenovnu konkurentnost, posebno na tržištu EU. Intenzivniji razvoj prehrambene industrije u narednom periodu zahteva veću iskorišćenost prerađivih kapaciteta i njihovu modernizaciju. Posebno je

neophodna izmena i diversifikacija proizvodne strukture, prema proizvodnji visokofinalnih i visokokvalitetnih proizvoda, kao bi se zadovoljile potrebe domaćeg tržišta, i istovremeno smanjio uvoz i povećao izvoza, što se posebno odnosi na preradu mesa, voća i povrća.

Tabela 6 Korišćenje proizvodnih kapaciteta najznačajnijih oblasti i grana prehrambene industrije R. Srbije

Oblast/ proizvodni princip - KD 2010	u %
Prerada i konzervisanje mesa i proizvoda od mesa	40
Prerada i konzervisanje voća i povrća	50-75
Proizvodnja biljnih i životinjskih ulja i masti	40-70
Proizvodnja mlečnih proizvoda	60
Proizvodnja pekarskih proizvoda i testenine	55-60
Proizvodnja šećera	65
Proizvodnja čokolade i konditorskih proizvoda	40-50
Proizvodnja gotove hrane za životinje	25-30
Proizvodnja vina od grožđa	30-35
Proizvodnja piva	80
Proizvodnja osvežavajućih pića i flaširane vode	80
Proizvodnja duvanskih proizvoda	85

Izvor: Autor, na osnovu: MPŠVRS, 2014, 38-40; RZS, 2015e.

Na usitnjenu strukturu i predimnzioniranost nadovezuju se i skromne investicije u modernizaciju opreme i savremene proizvodne tehnologije. One su neophodne kako bi se povećao obim i kvalitet proizvodnje, kao i na konkurentnost i na razvoj preduzeća prehrambene industrije.

Zvanični podaci pokazuju da je opremljenost preduzeća prehrambene industrije različita po delatnostima, pri čemu su, veći kapaciteti, mlinsko-pekarske industrije, konditorske industrije, industrije šećera i mleka, bolje opremljeni. U proizvodnji ulja izvršena su značajna ulaganja u opremu za proizvodnju hladno ceđenog ulja. Tehnologija proizvodnje i prerade mesa, izuzev pojedinačnih preduzeća, nije na zadovoljavajućem nivou. U industriji za preradu voća i povrća nije bilo značajnijih ulaganja u tehnologije i opremu, pa je u najvećem broju preduzeća opremljenost ispod zahtevanih standarda za izvoz, pogotovo na tržište EU (MPŠVRS, 2014, 38-40).

Strane investicije pozitivno su uticale donoseći kapital, inovacije, standarde kvaliteta i bezbednosti hrane, i strana tržišta za plasman. One nisu

povezane samo sa privatizacijom, već i sa osnivanjem novih preduzeća u agroprehrambenoj industriji, kao i sa osnivanjem novih trgovinskih lanaca.

Sve strožiji kriterijumi trgovinskih lanaca za prodaju prehrambenih proizvoda nametnuli su i uvođenje standarda (MPŠVRS, 2014, 38-40). Trgovinski lanaci zahtevaju garancije o kvalitetu i bezbednosti hrane. Glavni izazov za agroprehrambenu industriju je zadovoljenje strogih zahteva i standarda svih u lancu snabdevanja hranom.

Uloga agroprehrambene industrije u razvoju privrede R. Srbije

Iako je došlo do smanjenja učešća poljoprivrede u 2014. u odnosu na 2005. u okviru privrede R. Srbije, ona ima značajno učešće u BDP-u od 8,1%, i u bruto dodatoj vrednosti (BDV) od 9,7%. Ovo učešće je znatno veće u odnosu na grupu posmatranih zemlja iz okruženja. U odnosu na R. Srbiju, one imaju učešće ispod 5% BDP-a (Tabela 7).

Tabela 7 Uloga poljoprivrede u razvoju privrede

Zemlja	% u BDP			% u BDV			% u zaposlenosti		
	2014	2012	2005	2014	2012	2005	2013	2012	2005
Srbija	8,1	7,5	10,0	9,7	9,0	12,0	21,3	21,0	23,3
Bugarska	4,5	4,7	7,4	5,3	5,4	8,7	19,2	18,9	21,2
Rumanija	4,7	4,7	8,4	5,4	5,3	9,5	30,0	30,5	32,9
Mađarska	3,7	3,8	3,7	4,4	4,5	4,3	7,0	7,3	8,3
Hrvatska	3,5	3,8	4,2	4,1	4,5	5,0	13,2	13,8	16,4
Slovenija	1,9	1,8	2,3	2,2	2,2	2,6	8,4	9,8	9,8

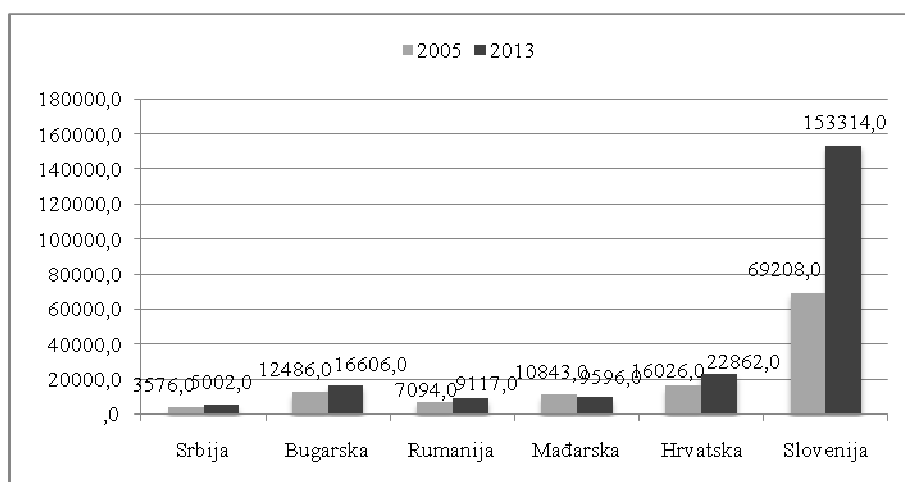
Izvor: RZS, 2015b, 11-18; Eurostat, Agriculture, 2015.

U R. Srbiji visoko učeće poljoprivrede u BDP-u ima uzrok u prirodnim uslovima, ali i nepostojanim i zakasnelim strukturnim promenama privrede, posebno sporim reformama u poljoprivredi. Posmatrana grupa zemlja intenzivnije je sprovedila promene privredne i poljoprivredne strukture pre 2005, uz adekvatnu podršku agrarne politike. Iako se radi o heterogenoj grupi zemalja, zajedničko obeležje tranzicionog procesa i uticaja globalne ekonomske krize, je pad ili stagnacija relativnog učešća poljoprivrede u BDP-u i BDV-a. Deo ovih fluktuacija može se objasniti nepovoljnim konjunkturalnim kretanjima od 2008. godine usled pada izvoza.

I pored smanjenja od 2%, poljoprivreda R. Srbije ima visoko učešće u ukupnoj zaposlenosti od 21,3%. Visoko učešće imaju i Rumunija (30%),

Bugarska (19,2%), Hrvatska (13,2%). Uzrok su povoljni prirodni uslova, ali i spora realokacija radne snage iz poljoprivrednog u druge sektore, što je uslov rasta produktivnosti rada u poljoprivredi. U R. Srbiji visok procenat zaposlenih u poljoprivredi može se pripisati, pored istorijskog nasleđa i prirodnih uslova, prevremenoj deindustrijalizaciji privrede i devastaciji industrije, koje nisu praćene stvaranjem novih radnih mesta u uslugama.

Intenzitet strukturnih promena poljoprivrede pored razvoja, utiče na nivo njene produktivnosti i konkurentnosti. Usled nižih troškova rada cenovna konkurentnost postoji kod biljne proizvodnje, dok je kod stočarske ona slabija. Produktivnost rada iskazana kao relacija BDV-a poljoprivrede i broja poljoprivrednih radnika pokazuje da R. Srbija ima produktivnost rada nižu u odnosu na posmatrane zemlje. Novostvorena vrednost po radniku u poljoprivredi niža je za 30 puta od Slovenije (Slika 3).



Slika 3 BDV-a po radniku u 2005. i 2013, USD (stalne cene iz 2005)

Izvor: RZS, 2015e; Eurostat, Agriculture, 2015.

Rast produktivnosti nemoguć je bez adekvatne agrarne politike koja će uticati na promene proizvodne strukture i razvoj intenzivnih aktivnosti koje stvaraju veću dodatnu vrednost, većih investicija i brže modernizacije, promene odnosa novostvorene vrednosti stočarske i ratarske proizvodnje, ali i smanjenja relativnog učešća poljoprivrednih radnika.

U 2014. u privredi R. Srbije prehrambena industrija relativno učestvuje sa 4,4% u BDP-u i sa 4,6% u BDV-a. U grupi posmatranih zemalja veće učešće u BDP-u od R. Srbije imaju Rumunija, Bugarska i Poljska, a u BDV-a samo Rumunija (Tabela 8).

Tabela 8 Uloga prehrambene industrije u razvoju privrede

	% u BDP		% u BDV		% BDV u prerađivačkoj industriji		% u zaposlenosti	
	2012	2005	2012	2005	2012	2005	2012	2005
Srbija	4,3	4,4	4,6	4,7	31,3	32,7	6,2	4,6
Bugarska	5,6	6,6	3,1	3,8	17,0	20,6	3,7	3,4
Rumanija	8,4	6,7	6,8	6,1	15,3	14,4	2,4	2,3
Mađarska	4,9	4,9	2,7	2,2	11,8	9,9	2,7	3,0
Hrvatska	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Slovenija	3,0	2,6	1,9	1,5	7,8	7,3	2,2	1,7

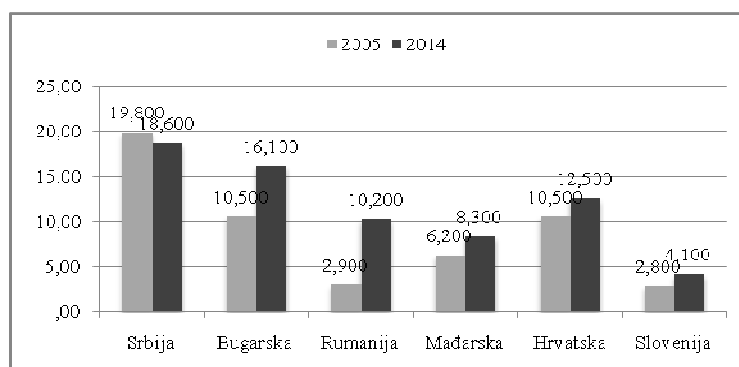
Napomena: NA – nema podataka

Izvor: RZS, 2015e; Eurostat, Agriculture, 2015.

Koliko je oblast prehrambene industrije, zajedno sa oblastima pića i duvana, važna za industriju R. Srbije pokazuje visoko i dominantno učešće od 32,7% u ukupnoj novostvorenoj vrednosti prerađivačkog sektora. Sve posmatrane zemlje imaju znatno niže učešće ove tri oblasti u novo stvorenoj vrednosti, koje se kreće ispod 20% prerađivačkog sektora. Takođe, učešće prehrambene industrije u broju zaposlenih u privredi (4,6%) veće je od posmatranih zemalja, mada je ono smanjeno za 1,6 procentnih poena zbog privatizacije i restrukturiranja preduzeća u odnosu na 2005. godinu.

U 2012. agroprehrambena industrija je stvarala oko 12% BDP-a privrede i zapošljava oko 27% ukupno zaposlenih, što potvrđuje njenu dominaciju u kompleksu agroindustrije i agrarni karakter privrede R. Srbije. Učešće prehrambene industrije sa oblastima pića i duvana od 32,7% u ukupno stvorenoj BDV-a prerađivačkog sektora pokazuje njen značaj, ali i zavisnost ovog sektora od ove tri oblasti.

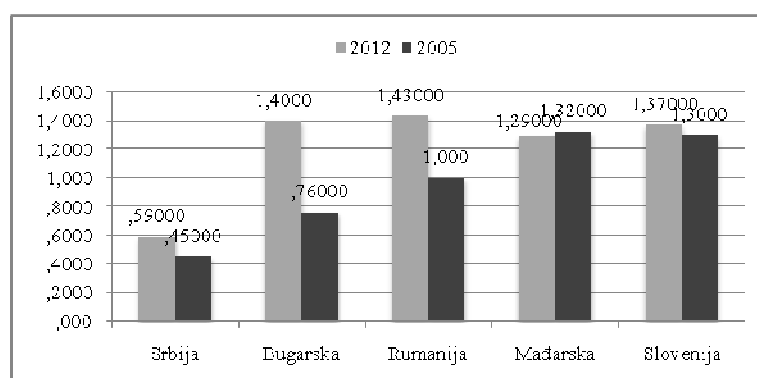
Visoko učešće u BDP-u i zaposlenosti, kao i veličina domaćeg tržišta, utiču i na izvoz srpske poljoprivrede i prehrambene industrije. U strukturi izvoza R. Srbije, prema SMTK (*Standardna Medjunarodna trgovinska klasifikacija*), Revizija 4, visoko učešće u 2014. godini od 18,6% zabeležili su proizvodi nultog i prvog sektora (hrana, žive životinje, piće i duvan), dok je uvoz iznosio oko 7%. U izvozu grupe posmatranih zemalja ovi proizvodi imaju niže učešće, posebno u Sloveniji, što prati i proizvodnu strukturu njihovog realnog sektora (Slika 4).



Slika 4 Izvoz hrane (% od izvoza roba)

Izvor: RZS, 2015e; Eurostat, Agriculture, 2015.

Odnos (racio) između procentualnog učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u pokazuje doprinos ovih delatnosti ekonomskom razvoju. Što je zemlja na višem nivou industrijalizacije, ili u grupi zemalja koje su ekonomski razvijenije, ovaj odnos je veći, i obrnuto (Wilkinson & Rocha, 2009, 52). Takođe, zemlje koje imaju veći i rastući ovaj odnos uspešno koriste komparativne prednosti svojih poljoprivreda. U R. Srbiji, i pored povećanja u 2012. u odnosu na 2005. godinu, prehrambena industrija ima manji doprinos BDP-u u odnosu na primarnu poljoprivrednu proizvodnju. Sve susedne zemlje imaju ovaj odnos veći od jedan, što znači i veći doprinos prehrambene industrije od poljoprivrede (Slika 5).



Slika 5 Odnos učešća BDP-a prehrambene industrije i poljoprivrede

Napomena: Za Hrvatsku nema podataka

Izvor: Autor, na osnovu: Tabela 7 i 8.

Kod zemalja u razvoju postoji jaka sinergija između razvijenog agrobiznisa i razvoja privrede (Wilkinson & Rocha, 2009, 52). Ova paralela

se može povući i za nivo razvoja poljoprivrede i prehrambene industrije i nivo razvoja privrede. Kod zemalja u razvoju, poput R. Srbije, razvijena agroprehrambena industrija, tačnije odnos učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u je u korelaciji sa BDP po glavi stanovnika.

Tabela 9 Koeficijent korelacije, 2005 i 2012.

Srbija	0.632*
Bugarska	0.678*
Rumunija	0.468*
Mađarska	-0.533*
Slovenija	0.446*

* Korelacija je značajna na nivou 0,05 (2-tailed);

Izvor: Autor

Koralaciona analiza putem Pirsonovog koeficijenta korelacije pokazuje da više koeficijente korelacije između odnosa učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u i BDP po glavi stanovnika imaju zemlje sa nižim nivom BDP po glavi stanovnika, ko što su R. Srbija i Bugarska, ili rastućim odnosom učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u, poput Slovenije i Rumunije. Zemlje sa višim nivom BDP po glavi stanovnika i opadajućim odnosom učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u imaju inverznu korelaciju, poput Mađarske.

Zaključak

Visoko učešće agroprehrambene industrije u BDP-u, zaposlenosti i izvozu ukazuje na njenu važnu ulogu u razvoju R. Srbije. Analiza pokazuje pozitivnu korelaciju odnosa učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u i BDP po glavi stanovnika, kao i nisku vrednost odnosa učešća prehrambene industrije i poljoprivrede u BDP-u. To znači, prvo, da je doprinos prehrambene industrije razvoju niži od poljoprivrede, i drugo, da R. Srbija kao agrarna zemlja ne koristi sve potencijale. Poljoprivredu karakteriše ekstenzivan karakter i niska produktivnost, a prehrambenu industriju neefikasne strukturne promene i nisko korišćenje kapaciteta. Ograničavajući faktori razvoja obe delatnosti su brojni. Zbog toga razvoj agroprehrambene industrije zahteva strukturne i institucionalne promene, kao i podršku adekvatne poljoprivredne i industrijske politike.

Stanje poljoprivrede ukazuje na neadekvatnu poljoprivrednu politiku u prethodnom periodu. Potrebna je postojana i celovita poljoprivredna politika čiji osnovni cilj treba da budu strukturne promene kako bi se povećala njena intenzivnost. Njene mere moraju biti usaglašene sa merama Zajedničke poljoprivredne politike EU. Sprovođenje mera iziskuje povećanje dela budžeta za poljoprivredu, kao i korišćenje fondova EU. Sprovođenje mere zahteva i razvoj adekvatnih institucija i infrastrukture.

Strukturne promene stočarske i biljne proizvodnje neophodne su kako bi se povećao njen obim, a koji bi po kvalitetu odgovarao (ne)prehrambenim potrebama domaćeg tržišta, ali i zahtevnim izvoznih tržišta. Postoje povoljni uslovi i za razvoj integralne i organske proizvodnje, kao i razgranjavanje aktivnosti gazdinstava. Za povećanja kvaliteta proizvodnje potrebno je uvođenje i primena savremenih standarda i kontrola bezbednosti i kvaliteta procesa, kao i transfer savremenog znanja, tehnologija i inovacija u praksu.

Cilj industrijske politike su strukturne reforme i unapređenje proizvodne orijentacije prehrambene industrije. Modernizacija i veće korišćenje postojećih kapaciteta, jačanje proizvodne povezanosti proizvođača sirovina i prerađivača, kao i diversifikacija proizvodnje, nužni su kako bi se u većoj meri iskoristile komparativne prednosti poljoprivrede, povećala visoko finala proizvodnja, obezbedila prehrambena samodovoljnost i značajnije povećala domaća ponuda, posebno prerađevina mesa, voća i povrća. Povećanje izvoza hrane zahteva proizvodnju konkurentnih proizvoda koji će po količini, kvalitetu, standardima i zahtevima bezbednosti proizvoda i procesa odgovarati potrebama stranih tržišta. Sigurno da bi agroprehrambena industrija imala veći doprinos privrednom razvoju ukoliko bi, pored diversifikacije proizvodnje, postojali celoviti proizvodni lanaci.

U narednom periodu efikasan razvoj agroprehrambene industrije mogao bi da pokrene brži razvoja privrede kroz rast produktivnosti i realokaciju radne snage ka prehrambenoj i drugim oblastima industrije, posebno na regionalnom i ruralnim nivou. Pored prirodnog potencijala, komparativnih prednosti i delom cenovne konkurentnosti, u prilog idu i povoljni svetski tendovi i rast tražnja za prerađenim poljoprivrednim sirovinama i hranom.

Reference

1. Eurostat, (2015). Statistical databases. *Agriculture*, Luxembourg.
2. FAO, (2011). *Biotechnologies for Agricultural Development*. Current status and options for biotechnologies in food processing and in food safety in developing countries, Rome.
3. FAO, UNIDO & IFAD, (2008). Report of the Global Agro-Industries Forum, Improving Competitiveness And Development Impact, FAO, Rome.
4. FAO, (1997). *The State of Food and Agriculture 1997*. Changing conditions for the agroprocessing industry, FAO Agriculture Series No. 30, Rome.
5. Herison, S. & Cranfield, J. (2009). *Building the Political Case for Agro-industries and Agribusiness in Developing Countries*. Rome, FAO, UNCTAD and CAB International.
6. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije (MPŠVRS), (2014). *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije (2014-2024)*. Beograd.
7. Popović, R., Knežević, M. i Štavljanin, B. (2010). Razvoj tržišta osnovnih stočarskih proizvoda u Srbiji u kontekstu evropskih integracija, *Agroprivreda Srbije i evropske integracije*. Društvo agrarnih ekonomista Srbije, Beograd.
8. Popović, R. (2014). *Popis poljoprivrede 2012 : stočarstvo u Republici Srbiji*. RZS, Beograd.
9. RZS, (2010). Statistički godišnjak Republike Srbije, *Poljoprivreda*. Beograd.
10. RZS, (2013). *Popis poljoprivrede 2012. Poljoprivreda u Republici Srbiji*. Beograd.
11. RZS, (2015a). *Ekonomski računi poljoprivrede u Republici Srbiji. 2007–2013*, Beograd.
12. RZS, (2015b). *Revizija vremenskih serija statistike poljoprivrede*. Beograd.
13. RZS, (2015c). Statistička baza podataka, *Biljna proizvodnja*. Beograd, Preuzeto 10.08.2015. sa <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Default.aspx>
14. RZS, (2015d). Statistička baza podataka, *Stočarstvo*. Beograd. Preuzeto 10.08.2015. sa <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Default.aspx>
15. RZS, (2015e). *Statistička baza podataka*. Beograd. Preuzeto 10.08.2015. sa <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Default.aspx>
16. Upadhyaya, S. (2011). *Derived classifications for industrial performance indicators*. Bulletin of the ISI 58th World Statistics Congress of the International Statistical Institute, 21st-26th August 2011, Dublin, International Statistical Institute.
17. UNIDO, (2013). *The structure and growth pattern of agro-industry of African countries*, Vienna.
18. Wilkinson, J. & Rocha, R. (2009). *The Agro-Processing Sector - Empirical Overview, Recent Trends and Development*. Rome, FAO, UNCTAD and CAB International.
19. Yumkella, K., Kormawa, M., Roepstorff, M. & Hawkins, M. (2011). *Agribusiness for Africa's prosperity*. UNIDO, Vienna.

CHALLENGES OF DEVELOPMENT AGRO-FOOD INDUSTRIES OF THE REPUBLIC OF SERBIAN

Abstract: The subject of analysis in this paper is the challenges of developing the agro-food industry, as one of the most complex manufacturing industry of the Republic of Serbia (hereinafter R. Serbia). The study aims to draw attention to the current and future role of the agro-food industry in economic development. The paper starts from the premise that the Republic of Serbia, as a developing country, there is a correlation between the ratio of participation of the food industry and agriculture in GDP and GDP per capita. The research results show significant potential and largely agrarian character of the economy. They show the necessity of structural changes agro-food industry, which should be a function of its efficient development of guidelines and increase its competitiveness. The survey also shows that the agro-food industry had a greater contribution to GDP and employment if there were a comprehensive production chain and diversified production. Neighboring countries of Serbia, which are new EU members have effective development of the agro-food industry, which in turn makes it creates a higher value added, and thus provides a greater contribution to GDP growth.

Keywords: agriculture, food processing, agro-food industry, structural changes

SPOLJNI IZAZOVI RAZVOJA AGRARA REPUBLIKE SRBIJE

Dr Lela Ristić*

Apstrakt: U radu se analiziraju spoljni izazovi koji utiču na razvoj agrara Republike Srbije (R. Srbija), uz strateško opredeljenje da multifunkcionalna poljoprivreda postane jedna od važnijih privrednih grana, čiji je razvoj zasnovan na znanju, modernim tehnologijama, standardima i inovativnim proizvodima, poštujući principe odgovornog upravljanja resursima. Ukazuje se da proaktivno delovanje agrarne politike R. Srbije na ove izazove doprinosi stabilnosti uslova privređivanja, poboljšanju životnog standarda, povećanju zaposlenosti i konkurentnosti. Shodno tome, cilj istraživanja je da se ukaže da su globalizacija, klimatske promene, članstvo u STO, procesi integracije i agrarna politika EU do 2020, izložili agroprivredu R. Srbije fundamentalnim promenama, stvarajući novo poslovno okruženje. Polazeći od stava da su modernizacija institucionalnog okvira za upravljanje poljoprivrednom politikom i policentrični razvoj, baziran na uvažavanju različitosti sistema proizvodnje i tipova gazdinstava, nosioci ekonomskog rasta i razvoja, u radu se ukazuje da nestabilnost podrške poljoprivredi predstavlja ozbiljnu prepreku rastu konkurentnosti sektora i dinamičnijem reformisanju agrarne strukture. Rezultati istraživanja ukazuju na to da ostvarivanje vizije razvoja agrara značajno zavisi od različitih spoljnih uslova, reformi institucija i stvaranja ambijenta za delovanje zakonitosti tržišne ekonomije.

Gljučne reči: poljoprivreda, održivi razvoj, agrarna politika, spoljni izazovi, Republika Srbija

Uvod

Složene su promene i uticaji sa kojima se, u savremenim uslovima, suočava poljoprivreda, jer su institucionalni, proizvodni, finansijski, organizacioni i međunarodni izazovi izuzetno kompleksni. Stoga su za agrar značajna istraživanja koja se odnose na pitanja globalizacije (Coleman, 1998; Stiglitz, 2002; Bruinsma, 2003; Anderson, 2010), probleme klimatskih promena (Campbell-Lendrum *et al*, 2007; Rosegrant, *et al*, 2008; Elbehri, 2011; Ansuategi *et al*, 2015), članstva u EU i STO (Swinnen, 2003; Hennis, 2005; Božić i Bogdanov, 2006; Vujičić *et al*, 2012; Galinska, 2013; Volk *et al*, 2015). Pritom su od posebne važnosti regulative, izveštaji i sporazumi relevantnih

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu; e-mail: lristic@kg.ac.rs

međunarodnih organizacija, integracija i ekspertske grupacije (FAO, 2015; EC, 2015a; UNEP, 2015; WTO, 2016). Praksa potvrđuje da se i farmeri u razvijenim zemljama suočavaju sa brojnim izazovima, ali je značajna razlika u odnosu na poljoprivrednike u Republici Srbiji (R. Srbija), jer se to odvija na dalekom višem nivou institucionalne, organizaciono-ekonomske i tehničko-tehnološke razvijenosti (Ševarlić, 2012).

Shodno značaju delovanja eksternih i internih razvojnih izazova, predmet istraživanja u ovom radu jesu spoljni izazovi koji utiču na agrar R. Srbije. U skladu sa opredeljenim predmetom istraživanja, cilj rada je da se ukaže da su savremeni izazovi izložili agroprivredu R. Srbije fundamentalnim promenama, stvarajući novo poslovno okruženje i zahtevajući adekvatnu reakciju agrarne politike.

Imajući u vidu definisani predmet i ciljeve istraživanja, u radu se polazi od sledeće hipoteze: Strateško opredeljenje da poljoprivreda R. Srbije bude multifunkcionalni sektor, baziran na znanju, modernim tehnologijama, međunarodnim standardima kvaliteta i inovativnim proizvodima, poštujući principe odgovornog upravljanja resursima, značajno je determinisano spoljnim faktorima.

Polazna hipoteza se testira imajući u vidu gledišta relevantnih autora, zvanična dokumenta i druge dostupne pokazatelje o posmatranoj problematici. Zbog prirode predmeta istraživanja, u radu se koristi metod deskripcije, u smislu detaljnog opisa najvažnijih determinanti razvoja agrara, kao i SWOT analiza, koja upozorava na izazove sa kojima se poljoprivreda susreće. Istorijski metod omogućava proučavanje pojava koje su se desile u prošlosti, sa ciljem utvrđivanja zakonitosti njihovog dešavanja. Značajan doprinos izvođenju zaključaka daju statističke publikacije i prethodna istraživanja u posmatranoj oblasti.

Ključni izazovi razvoja agrara Republike Srbije

U Srbiji dominira tradicionalna, monofunkcionalna poljoprivreda, koja nije visoko produktivna i konkurentna, iako se u strateškim dokumentima ističe da agrarni sektor ima značajno uporište u prirodnim resursima, tradiciji bavljenja poljoprivredom i značaju za nacionalnu ekonomiju. Izdvajaju se pojedine komparativne prednosti poljoprivrede, koje mogu biti transformisane u konkurentske prednosti. Identifikuju se i brojne slabosti domaćeg agrara, koje na duži rok mogu značajno ugroziti razvoj sela i poljoprivrede. SWOT analiza (Tabela 1) ukazuje da su mogućnosti

prepoznate u više smerova, pa bi uspostavljanje efikasnog tržišnog lanca i logističke podrške inovativnim modelima upravljanja i zdravstveno bezbednim tehnološkim rešenjima, uz jačanje horizontalnih i vertikalnih veza u agrobiznisu, doprinelo da srpska poljoprivreda preraste iz sirovinskog u moderan sektor, koji može da ponudi robu prepoznatljivu po kvalitetu (SPRR, 2014, 57).

Tabela 1 SWOT analiza poljoprivrede Republike Srbije sa stanovišta savremenih razvojnih izazova

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Prirodni resursi i klimatski uslovi • Geografski položaj • Genetička, specijska i ekosistemska raznovrsnost • Vitalnost i tradicija agrarnog sektora • Ruralna područja i stanovništvo • Konkurentnost pojedinih agrarnih proizvoda na stranim tržištima • Snabdevenost tržišta agrarnim inputima • Interes za prihvatanje inovacija 	<ul style="list-style-type: none"> • Usitnjenost poseda • Niska produktivnost i specijalizacija • Neadekvatna proizvodna struktura • Nedostatak finansijskih sredstava • Zastarela mehanizacija • Nerazvijena infrastruktura • Napovoljna struktura radne snage • Nizak stepen povezivanja i udruživanja • Nedovoljna primena modernih znanja • Nedovoljna podrška agrarnom sektoru
ŠANSE	PRETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Rast interesa investitora za agrar • Razvoj sistema kvaliteta • Više faze prerade proizvoda • Organska proizvodnja, specifični i proizvodi sa geografskim poreklom • Izvoz u zemlje koje su tradicionalno značajni trgovinski partneri • Regionalna saradnja • Međunarodni sporazumi 	<ul style="list-style-type: none"> • Neadekvatan strateški pristup agraru • Investiciono zanemarivanje agrara • Globalizacija • Rastuća konkurencija i monopoli • Klimatske promene • Politička i ekonomska nestabilnost • Kupovna moć i preferencije potrošača • Zahtevi članstva u EU i STO • Troškovi kreiranja i transfera znanja

Izvor: Autor, na osnovu SPRR, 2014, 54-56; Ristić i Obradović, 2015, 100-101.

Sve dimenzije razvoja je važno sagledavati kroz prizmu izazova sa kojima se agroprivreda permanentno suočava. Kao najvažniji unutrašnji izazovi razvoja agrara R. Srbije ističu se (SPRR, 2014, 56-58):

- mogućnosti boljeg korišćenja resursa, usled bogatstva zemljišnih resursa i biodiverziteta, kao i povoljnih klimatskih uslova za poljoprivredu;
- transfer znanja i tehničko-tehnološki napredak u agraru, uz jednaku važnost unapređenja znanja, veština i motivacije proizvođača za prihvatanje inovativnih rešenja;
- povećanje konkurentnosti agrarnog sektora;

- uspostavljanje efikasnijeg tržišnog lanca i logističke podrške sektoru;
- ruralni razvoj.

Što se tiče spoljnih izazova razvoja agrara R. Srbije, kao najznačajniji se ističu (SPRR, 2014, 58-62): klimatske promene, globalizacija svetske privrede, članstvo u Svetskoj trgovinskoj organizaciji i zahtevi procesa integracije u Zajedničku agrarnu politiku EU. Navedeni izazovi ne isključuju mogućnost pojave novih izazova, koji trenutno imaju marginalni značaj. Takođe, ne treba zanemariti ni faktore iz ranijeg perioda, koji su uticali na tok razvoja i današnje stanje u agraru R. Srbije.

Klimatske promene kao važan spoljni izazov razvoja agrara Republike Srbije

Promene klime su sve očiglednije i uglavnom se pripisuju ljudskim aktivnostima koje utiču na prirodne procese. Za razliku od klimatskih varijabilnosti, beleže se tokom dužeg vremenskog perioda. Klimatske promene negativno utiču na životnu sredinu, a procenjuje se da će se ubuduće povećati, što znači da će hrana i voda biti manje dostupni, prirodne katastrofe češće, zdravlje ljudi ugroženije, pojedine biljne i životinjske vrste će nestati, a ekosistemi biti uništeni ili degradirani. Za ovakve procene se koriste različiti scenariji. Na globalnom nivou, predviđanja su da se može očekivati dalji porast temperature vazduha, promene količine i rasporeda padavina, povećanje varijabilnosti klimatskih parametara i događaja (SPRR, 2013, 77). Očekivani efekti klimatskih promena složeni su i dalekosežni, pa se globalne inicijative fokusiraju na ovaj problem, kao jedan od prioriteta u međunarodnoj politici. Ublažavanje klimatskih promena zahteva celovit pristup, odnosno, uključivanje politike, nauke, privrede i civilnog društva u rešavanje problema (Sekulić *et al*, 2012, 5-13).

Premda se često ignorišu upozorenja o klimatskim promenama, njihove posledice se ne mogu poreći, jer su ekstremne vremenske nepogode prouzrokovale brojne gubitke (RSSB, 2-3). S obzirom da poljoprivreda direktno zavisi od prirodnih uslova, veoma je osetljiva na ove promene. Iako su promene klime na globalnom nivou primećene još pre nekoliko decenija, svest o problemima i posledicama na poljoprivredu je nedovoljno razvijena, ulaganja u rešavanje problema nesrazmerna, a sistematska multidisciplinarna istraživanja najzastupljena u razvijenijim zemljama (SPRR, 2013, 77). Svi delovi sveta osećaju nepovoljne efekte klimatskih promena, ali pojedina područja su daleko pogođenija, pri čemu se veliki

raspon uočava i u poljoprivredi. Prema procenama FAO, globalno zagrevanje bi moglo postati glavna pretnja svetskoj sigurnosti hrane i imati snažan uticaj na proizvodnju i distribuciju hrane. Takođe, mogu se očekivati i sledeće posledice (EK, 2014): smanjenje prinosa i mogućnosti korišćenja zemljišta; problem trajanja sezone uzgoja i vrste useva; povećanje rizika od štetočina i bolesti; ugrožavanje zdravlja i dobrobiti životinja; fluktuacije cena; povećanje broja gladnih; migracije i socijalni nemiri.

Uzimajući u obzir trendove promene klime, različite meteorološke i hidrološke pojave, uočava se da su promene klime na globalnom nivou dovele i do promena klimatskih karakteristika Srbije. Kompleksnost uticaja ovih promena na agrar iziskuje razradu mera adaptacije (Tabela 2), kako bi se izbegli ili ublažili negativni efekti, pošto se poljoprivreda Srbije značajno oslanja na proizvodnju zavisnu od vremenskih uslova (SPRR, 2013, 78).

Tabela 2 Neophodne adaptacije poljoprivrede na klimatske promene

Adaptacija	OPIS
Strateško planiranje	Usvajanje strateškog dokumenta za dugoročno planiranje razvoja poljoprivrede u uslovima klimatskih promena
Podrška naučnim istraživanjima u oblasti poljoprivrede	Ocenjivanje ranjivosti na klimatske promene; razvoj prognostike; primenjena istraživanja; istraživanja bolesti i štetočina u izmenjenim klimatskim uslovima; preventivne aktivnosti
Formiranje nacionalnog tela za koordinaciju i planiranje mera	S obzirom na značaj poljoprivrede za ukupnu ekonomiju Srbije i na njenu veliku ranjivost u pogledu klimatskih promena, neophodno je posebno nacionalno telo za koordiniranje adaptacije u oblasti poljoprivrede
Razvoj ekološki prihvatljive poljoprivrede	Promeniti praksu korišćenja đubriva i hemijskih sredstava; merama zaštite i očuvanja prirodnih vrednosti mogu se ublažiti nepovoljni klimatski uticaji
Razvoj sistema za navodnjavanje	Zbog suše u mnogim krajevima, neophodno je na svim nivoima podržati navodnjavanje
Zaštita od poplava	Proširenje, produbljivanje i čišćenje korita reka i kanala; poboljšanje brana i drugih važnih konstrukcija, odnosno, sistema odbrane od poplava
Zaštita šuma i zemljišta od erozije	Kartiranje šuma; unapređenje sistema za zaštitu od šumskih požara; zaštita šuma od štetočina i biljnih bolesti; intenziviranje pošumljavanja
Povećanje energetske efikasnosti u poljoprivredi	Ponuditi strateška rešenja za racionalizaciju potrošnje i povećanje efikasnosti korišćenja energije u poljoprivredi, kako bi se povećala konkurentnost i adaptivni kapacitet proizvođača

Unapređenje znanja poljoprivrednika	Za efikasno prilagođavanje na izmenjene klimatske uslove moraju se konstantno usvajati nova znanja i pratiti nova naučno-tehnološka rešenja
Finansijska podrška	Potreba za finansijskom podrškom poljoprivrednicima više je nego očigledna, imajući u vidu trenutno stanje u poljoprivredi
Promovisanje sistema osiguranja u agraru	Strateški pristup razvoju ove oblasti je važan, jer se osiguranjem smanjuje ranjivost poljoprivrednika na promenjive klimatske uslove
Podsticanje udruživanja	Mala površina poseda smanjuje konkurentnost, pa bi udruživanjem poljoprivrednici mogli da povećaju adaptivni kapacitet

Izvor: Autor, na osnovu Sekulić *et al*, 2012, 38-41.

Adaptacija na klimatske promene zahteva promene u agrarnoj politici i poljoprivrednoj praksi. Neophodne su mere prilagođavanja, u cilju sprečavanja ili smanjivanja gubitaka, pa čak i pretvaranja klimatskih promena u prednosti (IPCC, 2001). Model *climate-smart agriculture* podrazumeva da poljoprivreda adekvatno odgovori na ove izazove, odnosno, da se blagovremeno prilagodi klimatskim uslovima koji se menjaju, da sistem proizvodnje bude produktivan i održiv u isto vreme, što zahteva značajna ulaganja i tehničku podršku (FAO, 2016). Naravno, postoje i mere adaptacije, čija implementacija ne zahteva velika ulaganja i može nesmetano da se primeni u različitim agroekološkim regionima, kao što su (Lalić *et al*, 2011): promena načina obrade zemljišta, termina aktivnosti, gustine setve i korišćenja mineralnih đubriva; biološke metode zaštite; organska poljoprivreda itd. Pored strateškog pristupa osnovnim adaptacijama na klimatske promene, neophodno je razvijati savremene organizacione strukture i kapacitete, čija je svrha uspostavljanje sektorske saradnje i sinhronizacija svih važnih segmenata, uz jačanje svesti o ovom pitanju.

Uticao globalizacije na razvoj poljoprivrede

Veoma izražen trend današnjeg poslovanja jeste rastuća globalizacija svetske privrede. Savremeni privredni tokovi odlikuju se povezivanjem nacionalnih ekonomija u jedinstvenu celinu, preko svetskog tržišta. Globalizacija se, kao višedimenzionalni proces, odražava na mnoge oblasti ekonomije i društva, pa je predmet interesovanja različitih naučnih disciplina i struka, što dovodi do određenih neslaganja u pogledu toga šta ona zapravo predstavlja. Pritom, značajan broj autora ističe da je

globalizacija proces privrednog, društvenog, kulturnog i političkog delovanja, koje nadmašuje granice nacionalnih država (Milardović, 1999).

Brojni su i raznovrsni aspekti globalizacije. Geografski posmatrano, globalizacija menja prostorne interakcije i strukture (Seleši, 1997). Takođe, menja se značaj deagrarizacije, industrijalizacije, tercijarizacije i kvartarizacije. Ovi procesi se različito odražavaju, jer zavise od stepena razvoja zemlje. Jedan od najvažnijih aspekata globalizacije jeste ekonomski, jer globalne kompanije utiču na tok svetskih privrednih procesa. Ne manje važan je i političko-pravni aspekt, jer se odnosi na pitanja državnog suvereniteta, usled uključivanja u međunarodne integracije i organizacije. Vrlo su vidljive promene i na području kulture (Lončar, 2005, 95-96). Međunarodne organizacije postaju sve važniji faktor razvoja svetske privrede, a pogotovu što se uočava i veliki uticaj stratezijskih alijansi, regionalnih grupacija i integracija, kao i dominacija transnacionalnih kompanija. Naučno-tehnički napredak postavio je tehnološki faktor u ulogu jednog od važnih elemenata globalizacije, što je dovelo do nagle ekspanzije međunarodnih ekonomskih transakcija.

Iako globalizacija, kao fenomen savremenog društva, ima za cilj stvaranje jedinstvenog svetskog tržišta, ima i negativne posledice, posebno za nerazvijene zemlje. Od svih nedostataka globalizacije, najvećim problemom se upravo smatra jaz između bogatih i siromašnih. Naime, značajna zamerka se odnosi na činjenicu da su se razvijene zemlje, u mnogim oblastima, nametnule kao lideri kreiranja, ne samo svoje, već i budućnosti čitavog sveta. Stiglitz (2002) naglašava da je za kompletno razumevanje problematike globalizacije važno posmatrati glavne institucije koje upravljaju procesom globalizacije. Pritom ističe negativne efekte koje globalizacija može imati na zemlje u razvoju, a posebno na siromašne u tim zemljama, iako je globalizacija zamišljena kao uklanjanje barijera slobodnoj trgovini i čvršćoj integraciji nacionalnih ekonomija, kao snaga za dobrobit svih u svetu, a posebno siromašnih, uz naučno i ekonomsko-politički nepristrasno rešavanje problema. U skladu sa tim, zaključuje da neredi i protesti protiv politike i poteza učinjenih od strane institucija globalizacije nisu iznenađujući. Takođe, objašnjava da je globalizacija smanjila osećanje izolovanosti koje je zahvatilo veliki broj zemalja u razvoju i omogućila ljudima u tim zemljama pristup znanju. Zahvaljujući globalizaciji, mnogo ljudi u svetu živi duže i ima daleko bolji životni standard. Ipak, globalizacija je postala veoma kontraverzna. Danas se ne skriva zabrinutost zbog negativnih posledica globalizacije, kojoj se najviše suprotstavljaju antiglobalisti. Antiglobalistički pokret razvija se i jača uporedo sa procesom

globalizacije, sa ciljem ukazivanja na ogromne nejednakosti u svetu, borbe protiv politike pojedinih međunarodnih institucija i zemalja koje predstavljaju centre koncentracije moći i bogatstva (Lončar, 2005, 101-102).

Globalizacija je važna odrednica savremene poljoprivredne politike, agrarne strukture i proizvodnje. Danas, svetsku poljoprivredu karakteriše (SPRR, 2014, 59-60): globalna konkurencija, ekspanzija industrijalizovane poljoprivrede, formiranje jakih lanaca snabdevanja hranom, rastući rizici razvoja biotehnologije, genetskog inženjeringa i dr. Poljoprivredno-prehrambeni sektor beleži povećanje koncentracije u svim fazama prehrambenog lanca, što predstavlja najizraženiju posledicu procesa globalizacije. Prodor korporativnog kapitala prisutan je i u agraru, uz dominantan udeo tržišnog autputa velikih proizvođača. Paradigma globalizovane proizvodnje stavlja poljoprivredu u globalne okvire, sa insistiranjem na konkurentnosti, kvalitetu i bezbednosnim standardima, usled tržišne, komercijalne i profitabilne orijentacije (Lovre, Gajić i Kresoja, 2011, 1-3). Smatra se da nijedna zemlja neće biti pošteđena, niti biti u prilici da svoj agrarni sektor razvija nezavisno od međunarodnih faktora.

Kada je u pitanju srpska poljoprivreda, uočava se da je dostignutim stepenom liberalizacije i obimom međunarodne trgovine hranom već u izvesnom stepenu integrisana u međunarodne tokove i izložena efektima promena na svetskom tržištu (SPRR, 2014, 59-60). Proces globalizacije izložio je poljoprivredni sektor fundamentalnim promenama, koje pružaju određene mogućnosti, ali i opasnosti, pa se upravljanje promenama u agraru odvija u relativno nepovoljnom okruženju. Zadatak poljoprivredne politike, u takvim uslovima, vrlo je složen, zahteva dobru pripremu, izbor adekvatne strategije i organizacione strukture, promišljen tržišni nastup, kompetentan menadžment i marketing pristup u skladu sa specifičnostima agrara (Vesić, 2010, 136-164). Pristup globalnom tržištu zahteva odgovarajući miks mera agrarne politike, prilagođen ciljevima koji se realno mogu ostvariti, pa se tradicionalne forme ulaska na strana tržišta moraju korigovati i modernizovati.

Značaj članstva u STO za razvoj poljoprivrede

Svetska trgovinska organizacija (WTO/STO) reguliše međunarodne trgovinske odnose, sa ciljem da se svetska trgovina odvija bez prepreka i u predvidivim okvirima. Vremenska dinamika pristupanja STO značajno zavisi od brzine sprovođenja unutrašnjih reformi u zemlji, prema pravilima

STO. Od zemalja koje su u procesu pristupanja očekuje se da propise u oblasti spoljne trgovine harmonizuju sa STO, što znači liberalizaciju spoljnotrgovinskog režima, usklađivanje zakona u oblasti carina, necarinskih propisa koji uređuju pitanja uvoza i izvoza i sl. (PK, 2009).

Multeratelno dogovoreni sporazumi su, u velikoj meri, rezultat Urugvajске runde pregovora. Pritom je cilj Sporazuma o poljoprivredi reformisanje trgovine u ovom sektoru i kreiranje tržišno orijentisane politike, odnosno, uređenje pristupa tržištu, izvoznih subvencija i domaće podrške agraru.

Uključivanje u međunarodne ekonomske tokove, kroz STO, značajno je za poljoprivredu Srbije, zbog mogućnosti pristupa pogodnostima koje imaju članice (SPRR, 2014, 61-62). Zbog činjenice da je, u savremenim uslovima, pripadnost određenim političko-ekonomskim integracijama i organizacijama neminovnost za stabilnost zemlje i predvidivost njenog agrarnog razvoja, sasvim je jasno da za poljoprivredu Srbije, STO, u tom smislu, ima značaj. Za Srbiju članstvo u STO predstavlja i jedan od važnih uslova, koji treba ispuniti da bi se okončali pregovori sa EU, čija se trgovinska politika temelji na pravilima po kojima funkcioniše STO. Mogućnosti ostvarenja određenih benefita od ulaska u STO ističu mnogi analitičari, očekujući pozitivne efekte u više segmenata. Kao osnovne prednosti, uglavnom se navode (PK, 2009):

- mogućnost pristupa tržištima drugih zemalja pod ravnopravnim uslovima;
- signal stranim investitorima o stabilnosti i predvidivosti ekonomskog sistema - smanjenje rizika za potencijalne ulagače;
- implementacija međunarodno dogovorenih pravila, kao okvira za izgradnju domaće tržišne privrede i reformu zakonodavstva;
- uvažavanje međunarodno dogovorenog mehanizma rešavanja trgovinskih sporova, pošto trgovinski odnosi često uključuju i konflikte;
- mogućnost korišćenja multilateralno dogovorene klauzule najpovlašćenije nacije.

Prema analizama FAO (2015), pristup STO, pored benefita, uključuje i negativne izazove za agrar, koji se mogu prevazići modernizacijom poljoprivredne politike. U praksi su, pojedine države, podnosile zahteve za reviziju preuzetih obaveza. Učešće poljoprivrede u BDP-u izrazito agrarnih zemalja konstantno je opadalo od ulaska u STO, a izostanak merljivih negativnih efekata ipak nije značio da je članstvo u STO pošteđelo njihovu nacionalnu poljoprivredu. Iako su pojedine zemlje ostvarile izvesne benefite

od članstva, u pogledu stranih investicija i tehnološkog napretka, suočavajući se sa snažnom međunarodnom konkurencijom, povećale su uvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, što je uslovalo pad domaće proizvodnje. Kasniji ulazak nekih zemalja u STO omogućio im je da izvuku pouke iz iskustava drugih, kao i da budu znatno opreznije u pregovorima o obavezama koje preuzimaju, pristupajući sa izuzetnom ozbiljnošću. Umesto smanjivanja budžetske podrške, one su zadržale ili povećale državno finansiranje poljoprivrede, izbegavajući direktne zabrane STO, a uvećavajući fond za programe iz „zelene kutije“, koje STO ne zabranjuje. Dalje, smanjile su ili čak ukidale uvozne carine, po zahtevu STO, ali su zabranile uvoz pojedinih proizvoda, pod izgovorom zdravstvene bezbednosti i kvaliteta, čemu pribegavaju i zemlje osnivači STO. Zahvaljujući dobro osmišljenoj agrarnoj politici, poljoprivreda pojedinih zemalja nije iskusila posebno negativne efekte prijema u STO, ali ni velike benefite (Stanojević i Radonjić, 2014, 145-158).

Eksperti ocenjuju da se pozitivni efekti članstva u STO uglavnom ne mogu u agraru osetiti odmah, već je potrebno duže vreme, što za poljoprivredu Srbije predstavlja problem, jer u takvim uslovima ima slabijih šansi da se oporavi. I pored toga, članstvo u STO se ocenjuje kao neophodno, što iziskuje dobru institucionalnu pripremljenost i bolja rešenja u oblasti agrara.

Poljoprivreda Republike Srbije u procesu integracije u EU

Zajednička poljoprivredna politika EU, već decenijama, podržava poljoprivrednike, definiše zajednička pravila u pogledu politike kvaliteta i zahteva jake sisteme upravljanja i kontrole (EC, 2015b).

U skladu sa Strategijom Evropa 2020, kao prioriteti, značajni za agrarni razvoj EU navode se (EC, 2012; HMRR, 2012, 7-9):

- podsticanje prenosa znanja u poljoprivredu, celoživotno učenje, strukovno obrazovanje i primena rezultata naučnih istraživanja u praksi;
- jačanje konkurentnosti agrara i održivosti poljoprivrednih gazdinstava;
- restrukturiranje poljoprivrednih gazdinstava suočenih sa određenim poteškoćama, uz rešavanje problema starosne strukture gazdinstava;
- podsticanje organizacije prehrambenih lanaca i bolje upravljanje rizikom;
- obnova, očuvanje i unapređenje ekosistema zavisnih od poljoprivrede;

- briga o biodiverzitetu, vodama i zemljištu;
- promovisanje efikasnog korišćenja resursa i podrška prelasku na poslovanje sa manjom emisijom ugljen-dioksida;
- povećanje efikasnosti korišćenja vode i energije;
- proizvodnja i korišćenje obnovljivih izvora energije;
- promovisanje društvene uključenosti, smanjenja siromaštva i ekonomskog razvoja ruralnih područja.

Tabela 3 Izazovi CAP-a u periodu 2014-2020.

Izazovi	Ciljevi politike	Ciljevi reforme	Instrumenti CAP-a (Common Agricultural Policy of the EU)
Ekološki: <ul style="list-style-type: none"> • emisije gasova sa efektom "staklene bašte" • kvalitet zemljišta, vode i vazduha • staništa i biodiverzitet 	Održivo upravljanje prirodnim resursima, borba protiv klimatskih promena	Održivi razvoj	<ul style="list-style-type: none"> • „zeleno” plaćanje u okviru prvog stuba agrarne politike EU • pospešivanje višestruke usklađenosti agrara sa drugim sektorima • ekološki ruralni razvoj • istraživanje, savremene tehnologije i transfer znanja, poboljšanje poljoprivredne savetodavne službe
Privredni: <ul style="list-style-type: none"> • sigurnost i dostupnost hrane • rast produktivnosti • cene i prihodi • ekonomska kriza 	Održiva proizvodnja i tržište hrane	Konkurentnost	<ul style="list-style-type: none"> • poboljšanje instrumenata ekonomske politike • upravljanje krizama (zaštitne klauzule, instrumenti za upravljanje rizikom i sl.) • poboljšanje položaja poljoprivrednika u lancu snabdevanja hranom • inovacije, transfer znanja, poboljšanje savetodavne službe
Teritorijalni: <ul style="list-style-type: none"> • vitalnost ruralnih područja • heterogenost agrara u EU 	Uravnotežen teritorijalni razvoj	Teritorijalna kohezija	<ul style="list-style-type: none"> • bolje usmeravanje direktnih plaćanja • zajednički strateški okvir, partnerstvo • preraspodela direktnih plaćanja među državama članicama i unutar njih • preraspodela sredstava za ruralni razvoj

Izvor: Autor, na osnovu: EK, 2014.

Spoznaja politike i pravaca razvoja EU u oblasti agrara, važan je faktor razvoja poljoprivrede R. Srbije, jer se na tržište EU usmerava gotovo polovina izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda R. Srbije i oko 63% uvoza ovih proizvoda (MPZŽS, 2015, 29-30). R. Srbija ostvaruje pozitivan trgovinski bilans poljoprivrede sa EU. Pritom su primarni i proizvodi nižih

faza prerade, zastupljeniji u agrarnom izvozu R. Srbije u EU nego u uvozu, gde dominiraju finalni proizvodi (SPRR, 2014, 37-38). Indikatori ukazuju da je Srbija na 34. mestu u agrarnom izvozu EU, a na 28. mestu u agrarnom uvozu EU, među 129 spoljnotrgovinskih partnera EU (Eurostat, 2014).

Prema oceni EU, R. Srbija ima povoljne klimatske uslove za poljoprivredu, bogate zemljišne resurse i biodiverzitet. Uprkos tome, produktivnost rada je niska. Prinosi su znatno ispod mogućnosti, uglavnom zbog nedostatka: finansijskih sredstava, savremene tehnologije, genetičkih resursa ili znanja. Ekstremni vremenski uslovi, u pojedinim periodima i područjima, dovode do nestabilnosti poljoprivredne proizvodnje. I pored toga, Srbija je neto izvoznik poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, mada se trgovina bazira na primarnim proizvodima (MPZŽS, 2014). U Izveštaju o napretku Republike Srbije - Poglavlje 11, ističe se da je R. Srbija u ranoj fazi pripremljenosti u oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja, a da je širenjem Mreže računovodstvenih podataka poljoprivrednih gazdinstava (FADN) i usvajanjem Instrumenta pretpristupne pomoći za ruralni razvoj (IPARD) ostvaren izvestan napredak, pa je potrebno da (EC, 2015b):

- razvije akcioni plan za usaglašavanje sa pravnim tekovinama EU u oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja;
- obezbedi odgovarajuću raspodelu resursa i jačanje kapaciteta svih tela za IPARD, kako bi im se mogli poveriti zadaci izvršenja budžeta.

Kada je reč o horizontalnim pitanjima, ocenjuje se da je počelo sprovođenje Strategije poljoprivrede i ruralnog razvoja i da bi R. Srbija usvajanjem nacionalnog programa za poljoprivredu doprinela obezbeđivanju njenog sprovođenja i sektorskom planiranju. Što se tiče aktivnosti na uspostavljanju integrisanog sistema administracije i kontrole, kako bi se izvršile pripreme za upravljanje poljoprivrednim plaćanjima, treba se usredsrediti na razvoj sistema identifikacije zemljišnih parcela i registra poljoprivrednih gazdinstava, što zahteva pojašnjenje odgovornosti i izgradnju pratećih kapaciteta. U oblasti zajedničke organizacije tržišta ocenjen je napredak, kao i neophodnost daljeg jačanja administrativnih kapaciteta i usaglašavanja sa pravnim tekovinama EU. Usvojen je program IPARD 2014-2020 i stvoren je pravni osnov za njega, ali je ozbiljna zabrinutost u pogledu pravovremenog sprovođenja programa, te se tome treba posvetiti, bez odlaganja, prema oceni Komisije. U oblasti politike kvaliteta nije ocenjen napredak, a u oblasti organske poljoprivrede ukazano je na značaj usvajanja nacionalnog akcionog plana (EC, 2015b).

Proaktivno delovanje agrarne politike na spoljne izazove

Savremeni izazovi razvoja poljoprivrede zahtevaju efikasne mere agrarne politike. Država ima obavezu i delikatan zadatak da definiše okvir političkih i institucionalnih pretpostavki, koje će doprineti efikasnijem razvoju agrara. I pored niza strateških opredeljenja i implementacionih mehanizama, usmerenih na rešavanje poljoprivrednih problema R. Srbije, stanje u agraru ukazuje da agrarna politika još uvek nije dala dovoljno dobre rezultate. Naime, izostala su rešenja mnogih problema, koji već decenijama opterećuju poljoprivredu i seoska područja R. Srbije. U nastojanju da se što jasnije trasira pravac budućih reformi poljoprivrednog sektora, u sklopu spoljnih i unutrašnjih izazova sa kojima se suočava, usvojena je Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. Pritom se kao strateški razvojni ciljevi navode (SPRR, 2014, 64): rast proizvodnje i stabilnost dohotka proizvođača; rast konkurentnosti i tehničko-tehnološko unapređenje sektora; održivo upravljanje resursima i zaštita životne sredine; unapređenje kvaliteta života i smanjenje siromaštva u ruralnim područjima; efikasno upravljanje javnim politikama i unapređenje institucionalnog okvira za razvoj poljoprivrede. Realizacija utvrđenih ciljeva podrazumeva različite vrste intervencija, u dužem vremenskom periodu, u svim fazama razvoja, a prioritarna područja strateških promena odnose se na (SPRR, 2014, 66):

- stabilizaciju dohotka poljoprivrednih proizvođača;
- finansiranje poljoprivrede i ruralnog razvoja, uz adekvatno upravljanje rizicima;
- efikasno upravljanje zemljištem;
- unapređenje stanja fizičkih resursa;
- unapređenje sistema transfera znanja i razvoj ljudskih potencijala;
- prilagođavanje i ublažavanje uticaja klimatskih promena;
- tehnološki razvoj i modernizacija poljoprivredne proizvodnje i prerade;
- razvoj tržišnih lanaca i logističke podrške sektoru poljoprivrede;
- zaštita i unapređenje životne sredine i očuvanje prirodnih resursa;
- očuvanje poljoprivrede, prirodnih i ljudskih resursa u područjima sa otežanim uslovima rada u poljoprivredi;

- diverzifikacija ruralne ekonomije, očuvanje kulturne i prirodne baštine;
- unapređenje socijalne strukture i jačanje socijalnog kapitala;
- modernizacija i prilagođavanje organa, organizacija i zakonodavstva;
- unapređenje kvaliteta i bezbednosti proizvoda.

Proces formulisanja Strategije opredeljen je strukturom problema i pitanja koje se obrađuju, profilom aktera na čije se poslovanje i perspektivu odnosi, kao i heterogenošću učesnika u donošenju političkih odluka od značaja za poljoprivredno-prehrambeni sektor i ruralna područja (SPRR, 2013, 5). U skladu sa navedenim, očekuje se da realizacija ove Strategije obezbedi rešenje mnogih problema u poljoprivredi. S druge strane, jaljaju se oprečna mišljenja, prema kojima Strategija neće dati zapažene rezultate, jer, slično prethodnim strateškim dokumentima u ovoj oblasti, veoma ambiciozno, navodi dosta prioriternih područja strateških promena i operativnih ciljeva, koje treba u relativno kratkom roku ostvariti, što je dosta nerealno imajući u vidu sve probleme sa kojima se agrar suočava. Takođe, sadrži određene elemente identične sa agrarnom politikom EU, koja je mnogo efikasnija od domaće u pogledu implementacionih mehanizama za podršku agrarnom sektoru, kao i sa stanovišta ostvarenih rezultata.

Imajući u vidu da je agrarna politika oduvek privlačila dosta pažnje i izazivala kritike javnosti u R. Srbiji, razumljivo je da se javljaju različite ocene o koncipiranju i mogućnostima realizacije nove Strategije. Sa današnje tačke gledišta, teško se sa preciznošću mogu predvideti njeni dometi, naročito imajući u vidu kompleksnost problematike izazova sa kojima se agrar Srbije suočava. S obzirom na to da turbulentnost domaćeg i međunarodnog okruženja postaje uobičajena u privrednoj praksi, unoseći mnoge nepredvidivosti, dugoročni planovi mogu izgubiti na aktuelnosti, te se moraju korigovati, u skladu sa promenama u okruženju, kako pogrešne mere ne bi dovele do dalekosežnih negativnih posledica. Stepem ostvarenja postavljenih strateških ciljeva agrara zavisice od institucionalne podrške, jer suočavanje sa savremenim razvojnim izazovima nameće potrebu za dobro strukturiranim i efikasnim institucijama. Posebnu dimenziju institucionalnim reformama za potrebe razvoja poljoprivrede daje činjenica da, u postupku priprema za članstvo u EU, R. Srbija ima obavezu prilagođavanja veoma složenom evropskom modelu poljoprivrede (SPRR, 2013. 119), Takođe, članstvo u STO i drugi savremeni razvojni izazovi, dodatno iziskuju stalna institucionalna uređenja i sektorska unapređenja.

Zaključak

Razvojni potencijal poljoprivrede R. Srbije nije adekvatno iskorišćen, što iziskuje određena restrukturiranja i modernizaciju u više pravaca, posebno imajući u vidu savremene izazove sa kojima se agrar suočava. Poljoprivreda se ne može izolovati od spoljnih uticaja, kao što su klimatske promene ili promene u međunarodnim odnosima, pa sagledavanje savremenih izazova predstavlja jednu od važnih referentnih baza za reformske procese u agraru.

Mnoga istraživanja su pokazala da se, kao rezultat ljudskih aktivnosti, klima drastično promenila. Izveštaji o klimatskim promenama na globalnom nivou ukazuju na sve veća stradanja i ekonomske štete usled učestalih ekstremnih vremenskih prilika. Procenjuje se da će se trend promene klimatskih uslova nastaviti i u decenijama koje su pred nama, što se odražava na javnu politiku prema zdravlju, biodiverzitetu i privrednim sektorima. Kako se poljoprivreda R. Srbije suočava sa niskim stepenom prilagođavanja na klimatske promene, brojnim problemima i pokazateljima strukturne neprilagođenosti, neophodan je strateški pristup za smanjenje rizika od prirodnih katastrofa i jačanje svesti o klimatskim promenama.

Globalizacija, kao jedan od savremenih izazova razvoja agrara i višedimenzionalni proces, obuhvata ekonomsku, političku, tehnološku, kulturnu, ekološku i druge dimenzije privrede i društva. S obzirom da uključuje čitav set procesa koji utiču na poljoprivredu, neophodno je adekvatno upravljati integracijom u globalnu ekonomiju, kreirajući uslove za socijalnu i ekonomsku sigurnost.

Svetska trgovinska organizacija (STO), kao uporišna tačka savremenog sistema međunarodne trgovine agrarnim proizvodima, kreira opšti okvir za razvoj poljoprivrede. Članstvo u STO je jedan od imperativa za veće uključivanje u moderne međunarodne ekonomske odnose i neophodan korak u procesu pridruživanja EU. Prilagođavanje pravilima liberalne trgovine dovodi do poboljšanja poslovne klime, privlačenja stranih investicija, modernizacije poljoprivrede i više poslovnih mogućnosti. Međutim, iskustva pojedinih država ukazuju i na negativne efekte. Pojedine zemlje, da bi zaštitile domaću poljoprivredu, uvode mere bezbednosti hrane, koje koriste i u svrhu zaštite sopstvenih ekonomskih interesa. Takođe, izdvajaju i značajna budžetska sredstva za agrar u okviru "zelene kutije".

Na aktuelne izazove neophodno je reagovati stabilnom, dugoročnom i efikasnom politikom. Potrebno je sprovođenje opsežnijih reformi, uspostavljanje makroekonomske stabilnosti i stimulativnog ambijenta za

održivi razvoj poljoprivrede. Pritom se posebna pažnja mora fokusirati na rešavanje problema koji su identifikovani kao najvažniji ograničavajući faktori agrara u procesu integracije u EU, što zahteva funkcionisanje sistema za logističku podršku agraru, uključivanje poljoprivrednih proizvođača u moderne tržišne lance, povećanje investicione aktivnosti i implementaciju standarda kvaliteta. Izgradnja skladišnih kapaciteta i distributivnih centara, informatička i marketinška podrška sektoru, razvoj inovativnih zdravstveno bezbednih tehnoloških rešenja i upravljačkih mehanizama prilagođenih specifičnostima agrara, omogućili bi veću sigurnost plasmana i konkurentnost agrarnih proizvoda R. Srbije.

Reference

1. Anderson, K. (2010). *Globalization's effects on world agricultural trade, 1960–2050*. London: Royal Society.
2. Ansuategi, A, Greño, P., Houlden, V., Markandya, A, Onofri, L., Picot, H., Tsarouchi, G-M., & Walmsley, N. (2015). *The impact of climate change on the achievement of the post-2015 sustainable development goals*. London: CDKN, HR Wallingford & Metroeconomica.
3. Božić, D., & Bogdanov, N. (2006). Agrarna politika Srbije u periodu tranzicije. U *Poljoprivreda i ruralni razvoj Srbije u tranzicionom periodu* (str. 17-34). Beograd: DAES i Poljoprivredni fakultet Univerziteta u Beogradu.
4. Bruinsma, J. (2003). *World agriculture: towards 2015/2030 - an FAO perspective*. London: Earthscan Publications.
5. Campbell-Lendrum, D., Corvalan, C., & Neira, M. (2007). Global climate change: implications for international public health policy. *Bulletin of the World Health Organization*, 85 (3), 235-237.
6. Coleman, W. D. (1998). From protected development to market liberalism: paradigm change in agriculture. *Journal of European Public Policy*, 5(4), 632-651.
7. EC (2012). *The Common Agricultural Policy - A story to be continued*, European Commission, Luxembourg: Publications Office of the EU.
8. EC (2015a). *EU agriculture and climate change*. Retrieved March 1st, 2016, from http://ec.europa.eu/agriculture/climate-change/factsheet_en.pdf
9. EC (2015b). *Republika Srbija - Izveštaj o napretku 2015 – radni dokument*, Brisel: Evropska komisija.
10. EK. (2014). *Zajednička poljoprivredna politika u susret 2020.*, Retrieved March 1st, 2016, from http://ec.europa.eu/croatia/pdf/cap-2020-general-presentation_hr.pdf
11. Elbehri, A., Genest, A., & Burfisher, M. (2011). *Global Action on Climate Change in Agriculture*. Rome: FAO UN.
12. Eurostat. (2014). *Eurostat*. EU: EC. Retrieved December 12th, 2015, from <http://ec.europa.eu/eurostat>

13. FAO. (2015). *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Rome, Italy: FAO. Retrieved December 21st, 2015, from <http://www.fao.org/>
14. FAO. (2016). *Climate-Smart Agriculture*. Rome: FAO.
15. Galinska, A. (2013). *EU's agricultural policy in the WTO context*. EU: EC - DG AGRI.
16. Hennis, M. (2005). *Globalization and European Integration - The Changing Role of Farmers in the Common Agricultural Policy*. Lanham, Boulder, New York, Toronto, Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.
17. HMRR. (2012). *Ruralni razvoj EU nakon 2013*. Zagreb, Republika Hrvatska: Hrvatska mreža za ruralni razvoj.
18. IPCC. (2001). *Third Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press.
19. Lalić, B., Mihailović, D. T., & Podračanin, Z. (2011). Buduće stanje klime u Vojvodini i očekivani uticaj na ratarsku proizvodnju. *Ratar. Povrt*, 48, 403-418.
20. Lončar, J. (2005). Globalisation - Term, Beginning and Trends of Development. *Geoadria*, 10(1), 91-104.
21. Lovre, K., Gajić, M. i Kresoja, M. (2011). Globalizacija i održivi razvoj poljoprivrede. *Agrarna i ruralna politika u Srbiji - nužnost ubrzanja reformi* (str. 1-10). Beograd: DAES.
22. Milardović, A. (1999). *Globalizacija*. Osijek-Zagreb-Split: Pan Liber.
23. MPZŽS (2014). *Извештај о скринингу, Поглавље 11 – Пољопривреда и рурални развој*. Retrieved March 5th, 2016, from http://www.mpzss.gov.rs/wp-content/uploads/datoteke/eu_integracije/PG11_Izve%C5%A1taj_o_skriningu_-_srpski.pdf
24. MPZŽS (2015). *Izveštaj o stanju u poljoprivredi u Republici Srbiji u 2014.godini - knjiga I*. Republika Srbija: Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine.
25. PK (2009). *Srbija i STO*. Privredna komora Beograda. Retrieved March 2nd, 2016, from <http://www.kombeg.org.rs/Komora/udruzenja/UdruzenjeTrgovine.aspx?veza=1409>
26. Ristić, L. i Obradović, S. (2015). Mogućnosti i ograničenja izvoza agrarnih proizvoda Republike Srbije na tržište EU. U *Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji* (str. 93-103). Kragujevac: Ekonomski fakultet.
27. Rosegrant, M. W., Ewing, M., Yohe, G., Burton, I., Huq, S., & Valmonte-Santos, R. (2008). *Climate Change and Agriculture - Threats and Opportunities*. Germany: GTZ.
28. RSSB. (2016). *Klimatske promjene u poljoprivredi*. Bratunac, BiH: Regionalna savjetodavna služba & UNDP.
29. Sekulić, G., Dimović, D., Kalmar, Z., Jović, K. i Todorović, N. (2012). *Procena ranjivosti na klimatske promene - Srbija*. Beograd: CUZS, WWF.
30. Seleši, M. (1997). Transnacionalne kompanije kao nositelji globalizacije. *Geografski horizont*, 43(1), 25-35.

31. SPRR. (2013). *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije 2014-2024 – Nacrt*. Republika Srbija: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.
32. SPRR. (2014). *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024 - Službeni glasnik RS, broj 85/14*. Republika Srbija: Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine.
33. Stanojević, N., & Radonjić, A. (2014) The inclusion of post-soviet countries in the WTO. *Megatrend Review*, 11(4), 145-158.
34. Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and Its Discontents*. NY: W.W. Norton & Company.
35. Swinnen, J. (2003). Between Transition, WTO, and EU Accession: Agriculture and Agricultural Policies in Formerly Centrally Planned Countries. In *Agricultural policy reform and the WTO: where are we heading?* Italy: Capri.
36. Ševarlić, M. (2012). Poljoprivreda po modelu EU. *IM Poljoprivreda. info*. Retrieved December 22nd, 2012, from http://poljoprivreda.biz/stav/poljoprivreda_po_modelu_eu
37. UNEP (2015). *The Emissions Gap Report 2015 - A UNEP Synthesis Report*. UN: United Nations Environment Programme.
38. Vesić, D. (2010). Uticaj globalizacije poslovanja na privredni sistem Srbije. *MP1, Bibliđ*, 62(1), 136-164.
39. Volk, T., Erjavec, E. i Mortensen, K. (2015). *Poljoprivredna politika i evropske integracije u Jugoistočnoj Evropi*. FAO.
40. Vujičić, M., Ristić, L. i Vujičić, S. M. (2012). European integration and rural development policy of the Republic of Serbia and West Balkan countries. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 18(4), 519-530.
41. WTO. (2016). *World Trade Organization*. Geneva, Switzerland: WTO. Retrieved February 1st, 2016, from <http://www.wto.org/>

EXTERNAL CHALLENGES TO AGRICULTURAL DEVELOPMENT OF SERBIA

Abstract: The paper analyzes the external challenges that affect the development of agriculture in Serbia in view of the strategic commitment to make multifunctional agriculture one of the major economic sectors whose development is to be based on knowledge, modern technologies, standards and innovative products, while respecting the principles of responsible resource management. The effects of such proactive agricultural policy of Serbia in terms of the mentioned challenges contribute to the stability of economic environment, better living standard, rise in the employment and competitiveness. Therefore, the aim of the paper is to point out that globalization, climate change, WTO membership, EU integration and the new CAP 2014-2020 call for fundamental changes in Serbia's agribusiness and creation of modern business environment. Starting from the premise that the modernization of the institutional framework for managing agricultural policy and polycentric development based on acceptance of diversity of production systems and farm types represent the milestones of economic growth and development, the paper points to the inconsistent support to agriculture which represents a serious obstacle to the growth of competitiveness of the sector and the dynamic agrarian reform. The research results indicate that the realization of the vision of agricultural development greatly depends on various external factors, institutional reform and creation of an environment favorable for the functioning of the market economy.

Key words: agriculture, sustainable development, agricultural policy, external challenges, Republic of Serbia

POLITIKA KONKURENCIJE U REPUBLICI SRBIJI I KORIŠĆENJE SWOT ANALIZE ZA NJENE BUDUĆE PRAVCE RAZVOJA

Vladimir Mitrović* i Ivana Mitrović**

Apstrakt: Politika konkurencije predstavlja okosnicu izgradnje moderne i funkcionalne tržišne privrede. Ona ima za zadatak zaštitu i jačanje tržišne konkurencije koja bi, sama po sebi, trebala da omogući ekonomski efikasne ishode. Teorija i praksa su u više navrata potvrdili pozitivno dejstvo tržišne konkurencije na povećanje alokativne, proizvodne i dinamičke efikasanosti, što u dugom roku vodi ubrzanom tehničko-tehnološkom progresu i održivom razvoju. Oblast tržišne konkurencije u procesu približavanja Republike Srbije Evropskoj Uniji od izuzetne je važnosti ne samo zbog obaveza preuzetih samim procesom pridruživanja, a kasnije pristupanja, već pre svega radi pravovremene pripreme naših preduzeća na uslove poslovanja koji važe na jedinstvenom tržištu EU. S obzirom da SWOT analiza predstavlja svojevrsni alat za analizu situacije kojom se određena institucija suočava, i kako nije vezana samo za profitni sektor to se ona može primeniti i na državne organe. Imajući u vidu primarni cilj i domet ovog rada, SWOT analiza politike konkurencije će se ograničiti na aktuelno antimonopolsko zakonodavstvo, kako bi se identifikovali faktori sredine (šanse i pretnje) koji su opredeljivali i opredeljuju razvoj ove, za nas relativno nove, ali veoma važne oblasti.

Ključne reči: konkurencija, tržišne strukture, politika zaštite konkurencije, antimonopolsko zakonodavstvo, SWOT analiza

Uvod

Osnovna struktura na kojoj se zasniva snaga tržišne ekonomije jeste sistem konkurencije. Tržišna konkurencija podstiče učesnike na tržištu da unapređuju poslovanje i tehnološki napreduju i primorava ih da ponude veći izbor proizvoda i usluga, boljeg kvaliteta i po nižoj ceni. Na ovaj način, resursi se optimalno alociraju u skladu sa potrebama i željama potrošača, a u svakoj proizvodnji se troši samo ono što je neophodno, jer u suprotnom veći trošak ne bi mogao da se prevali na potrošače putem viših prodajnih

* Ekonomski fakultet u Kosovskoj Mitrovici, e-mail: vladam338@gmail.com

** Ekonomski fakultet u Kosovskoj Mitrovici

cena. Podsticanjem odnosno stvaranjem konkurentnog okruženja stvaraju se uslovi za predvidivo i nediskriminatorno poslovanje. Međutim, samo tržište, usled svoje nesavršenosti, nije dovoljno da konkurenciju na adekvatan način štiti i unapređuje. Savršena konkurencija se u praksi retko ostvaruje, ali se stalnim praćenjem i analiziranjem promena-uslova konkurencije mogu suzbijati negativni uticaji koje pojedine radnje mogu imati na intezitet konkurencije na određenom tržištu. Preduzimanjem aktivnosti na planu otklanjanja negativnih efekata koje pojedine radnje mogu imati na intezitet konkurencije jedan je od preduslova za uspostavljanje efektivne konkurencije na tržištu.

S obzirom da maksimizacija profita na tržištima koje odlikuje intenzivna konkurencija postaje teško ostvarljiv cilj, to sve veći broj tržišnih učesnika preferira određeni oblik ograničene konkurencije od kojih su u praksi najzastupljeniji oligopolistička ili monopolistička konkurencija. Upravo zbog toga paralelno sa ovom težnjom tržišnih učesnika nameće se potreba i za regulativnom ulogom državnih institucija. Državna regulacija u oblasti zaštite konkurencije koja se ipak po mnogo osnova razlikuje od politike konkurencije usmerena je na praćenje, analizu i regulaciju tržišne konkurencije, sa ciljem da se potrošačima garantuje takvo tržišno okruženje u kome će svaki privredni subjekt donositi svoje odluke u pogledu cene i drugih uslova poslovanja samostalno, a potrošači će biti u mogućnosti da ostavruju svoja prava na izbor po „realnoj“ ceni, koja će biti što je moguće bliža ceni koja bi se ostvarila u (hipotetičkom) slučaju savršene konkurencije. Iz ovoga proizilazi da regulativna uloga državnih institucija nije sama sebi cilj, nego da kroz svoje mehanizme za podsticanje konkurencije i primenom instrumenata tržišne regulacije jasno usmerava tržišne učesnike ka ponašanjima kojima se postiže ekonomski efikasan tržišni ishod, istovremeno ne remeteći ostvarenje specifičnih razvojnih ciljeva.

Zadatak politike konkurencije u budućem periodu neće biti lak, pogotovo zbog toga što politika konkurencije mora biti usklađena sa drugim politikama koje su usmerene na promovisanje novog modela privrednog razvoja, ali na način da kompromisi koje vladajuće strukture čine zarad razvojnih ciljeva ne potisnu u drugi plan opredeljenje za dugoročna konkurentna tržišta. U tom smislu, ovo zahteva nezavisno, stručno osposobljeno i kredibilno telo za zaštitu konkurencije sa mandatom i resursima koji će mu omogućiti da deluje kao istinski zaštitnik tržišta i tržišne konkurencije. Podjednako je važno za Republiku Srbiju koja se danas nalazi korak bliže ostvarenju svog strateškog cilja-ulaska u EU, da svoj institucionalni i administrativni okvir za zaštitu konkurencije unapredi

prema evropskim (pregovaračko poglavlje 8) i referentnim međunarodnim smernicama i uputstvima, odnosno izvrši usklađivanje propisa i ugradi u svoj pravni okvir ona rešenja koja nisu sadržana u domaćoj regulativi. Kompletiranje regulativnog okvira po ugledu na savremenu praksu zahteva sveobuhvatnu institucionalnu saradnju i sinhronizovano delovanje i sa sektorskim regulatorima posebno kada je potrebno sagledati šire efekte nepostojanja ili narušavanja konkurencije u određenom regulisanom sektoru.

Efekti politike konkurencije - Indeks politike konkurencije

Politika konkurencije predstavlja jedan od ključnih segmenata u izgradnji moderne i funkcionalne privrede. Kao važan deo ekonomske politike ona određuje okvirne uslove za ponašanje učesnika na tržištu. Njome se štiti tržišna konkurencija, koja omogućava nagrađivanje efikasnih učesnika na tržištu i istovremeno sankcionisanje onih koji to nisu. Svako odsustvo konkurencije, učesnici na tržištu, prirodno teže da naplate kroz najvišu moguću cenu za ponuđeni proizvod ili uslugu, kako bi povećane troškove usled tehnološki inferiornije opreme i proizvodnih procesa u potpunosti prevalili na potrošače. Politika konkurencije stvaranjem okvirnih uslova za funkcionisanje slobodnog tržišta odnosno jačanjem konkurencije na njemu umanjuje neizvesnost sa kojom se suočavaju tržišni učesnici, predupređuje nedozvoljene radnje i utiče na tržišne učesnike da daju najbolje od sebe, zadovolje svaki tržišni segment i odgovore na najistančanije potrebe kupaca. U takvom okruženju cene prirodno teže troškovima proizvodnje, proizvodna diferencijacija se povećava a nivo inovacija progresivno raste. Dakle, konkurencija vodi porastu opšteg društvenog blagostanja, a posebno dobrobiti potrošača.

Immanentna težnja tržišno orjentisanih ekonomija je stvaranje konkurentnog okruženja, odnosno razvoj konkurentne dinamičke tržišne strukture. Činjenica je da su tržišne strukture u Srbiji u prvoj deceniji 21 veka pretrpele određene promene kao posledica tranzitornih reformi, ali se one ni danas ne mogu nazvati konkurentnim. S obzirom da je važan strateški cilj politike konkurencije poboljšanje uslova konkurencije na svim segmentnim delovima tržišne strukture, to je za efikasno funkcionisanje i razvoj modela otvorene tržišne ekonomije potrebno definisanje i sprovođenje ekonomske politike koja treba da podrži dinamičke i efikasne tokove proizvodnje i razmenske odnose. Na taj način kroz slobodno kretanje roba, usluga, kapitala, ljudi i tehnologije obezbeđuje se prostor i za postizanje

sinergijskog ekonomskog efekta. Sankcionisanjem netržišnog ponašanja i promovisanjem zdrave konkurencije na tržištu, antimonopolsko zakonodavstvo doprinosi uklajnanjuu barijera za ulazak na tržište i po principu multiplikatora ubrzava ostvarenje efekata drugih tržišno-orjentisanih politika, poput deregulacije, cenovne, trgovinske i investicione liberalizacije. Promovisanje konkurencije po principu povratne sprege pozitivno deluje na one oblasti privrede i društva u kojima uzrok problema upravo treba tražiti u nedostatku transparentnih pravila igre, poput korupcije, politike stranih direktnih investicija i procesa privatizacije. Međuzavisnost svake od ovih politika sa politikom konkurencije temelji se na suštinskim principima zaštite tržišta i tržišne konkurencije, koji funkcionalnu politiku konkurencije postavljaju u sam vrh, liste prioriteta na putu privrednog rasta i razvoja.

Evropska banka za obnovu i razvoj prati napredak zemalja u tranziciji u strukturnim i institucionalnim reformama i poboljšanju makroekonomskih performansi što omogućava komparativno sagledavanje stepena i kvaliteta preduzetih reformi. Iako je svaki tranzicioni pokazatelj važan, i ukazuje na konkurentnost privrede jedne zemlje, pokazatelj koji najjasnije odslkava konkurentnost je Indeks politike konkurencije. Prema metodologiji EBRD-a ocenama od 1 do 4+ meri se napredak zemalja u oblasti politike zaštite konkurencije. Pri čemu ocena 1 označava da u zemlji ne postoji zakonska regulativa i prateće institucije u oblasti konkurencije, dok ocena 4+ dodeljuje se zemljama koje su u domenu politike zaštite konkurencije postigle značajne rezultate. Na Indeks politike zaštite konkurencije pre svega utiče efikasnost rada institucija i stepen usaglašavanja nivoa pravne i institucionalne harmonizacije jedne zemlje sa međunarodnim standardima. U Tabeli 1 prikazani su rezultati u sprovođenju politike zaštite konkurencije u Republici Srbiji i zemljama u okruženju u periodu 2010-2014.godina. Na osnovu pokazatelja mogu se izvući zaključci o naporima zemalja da uspostave konkurentne uslove odnosno razvoj konkurentne tržišne strukture.

Kao što se vidi iz Tabele 1, najbolje rezultate prema Indeksu politike konkurencije u 2014. ostvarile su Hrvatska, Mađarska i Rumunija, koje su ocenjene ocenom 3+. Republika Srbija je ocenjena sa 2+, tako da se može reći da je ostvaren mali napredak u 2014. posle perioda višegodišnje stagnacije. Na problem sprovođenja politike konkurencije nadovezuje se problem u oblasti nedovoljne efikasnosti antimonopolske politike i postojanje visokih nivoa dominacije na tržištu R. Srbije. Rezultai ovih indikatora dati su u

studiji Svetskog ekonomskog foruma za 2015. u kojoj je analizirano 140 zemalja.

Tabela 1 Tranzicioni pokazatelj sprovođenja politike konkurencije u zemljama u okruženju

	2010	2011	2012	2013	2014
Bosna i Hercegovina	2	2	2	2	2+
Crna Gora	2	2	2	2	2+ I
BJR Makedonija	2.33	3	3	3	3-
Albanija	2	2	2	2	2+
Bugarska	3	3	3	3	3
Rumunija	3	3	3	3	3+
Slovenija	3	3	3	3	3-
Hrvatska	3	3	3	3	3+ I
Mađarska	3	4	4	3	3+
Republika Srbija	2.33	2	2	2	2+

Izvor: EBRD, The Transition Report 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.

Koristeći skalu od 1 do 7, ocenjuje se intezitet konkurencije i efikasnost antimonopolske politike na osnovu čega se generiše lestvica konkurentnosti. Tako je u oblasti efikasnosti antimonopolske politike R. Srbija najlošije rangirana među analiziranim zemljama i zauzima 121 mesto sa skorom 3,1. Ova ocena navodi na zaključak da antimonopolska politika u nedovoljnoj meri promovise politiku zaštite konkurencije na tržištu. Takođe, i ocena nivoa tržišne dominacije u R. Srbiji dovodi do sličnih zaključaka. Prema ovom indikatoru R. Srbija ima skor 2.7 i zauzima 134 mesto (The Global Competitiveness Report, 2015-2016, 315), što upućuje na zaključak da na pojedinačnim tržištima dominira relativno mali broj preduzeća. Ovde treba imati u vidu da dominantan položaj nije *apriori* štetan i antimonopolističkim zakonodavstvom nije zabranjen osim ako njegov dominantan položaj ne uključuje radnje kojima se ograničava, sprečava ili narušava konkurencija. Nema sumnje, ovi rezultati navode na konstataciju da je nužno povećati institucionalne i administrativne kapacitete politike zaštite konkurencije u R. Srbiji, postići veći stepen usaglašenosti regulativnog okvira sa međunarodnim standardima i sprovesti politiku zaštite konkurencije na način koji će obezbediti povoljno poslovno okruženje za sve tržišne učesnike.

Istitucionalna osnova politike konkurencije u Republici Srbiji

Državne politike uspevaju kada stvore okruženje u kojem preduzeća mogu da steknu konkurentsku prednost. Uloga države jeste da bude katalizator i podstrekač, ona treba da ohrabruje - čak da „gura“ - preduzeća da budu ambicioznija i da ostvaruju sve više nivoje konkurentske prednosti, čak i kada taj proces može da bude neprijatan i težak. Konkurentska agresivnost predstavlja podsticaj svakom učesniku kompetitivnog tržišta da uloži maksimalni napor kako bi uvećao svoju akumulisanu vrednost. Konkurentan znači biti produktivan i efikasan u isto vreme obezbeđuje i opšti napredak. Pri tome moglo bi se utvrditi da su uspešna preduzeća osnovni i neophodan preduslov nacionalne konkurentnosti, ali istovremeno ne i samo dovoljan, ukoliko nije podržan odgovarajućim merama ekonomske politike.

Preduslov za uspešno sprovođenje politike zaštite konkurencije je njeno adekvatno pravno regulisanje. Pri tome, pravo konkurencije može se shvatiti kao skup propisa kojima se privrednim subjektima određuju odnosno propisuju okvirni uslovi za ponašanje na tržištu, koji treba da obezbede da se konkurencija na tržištu ne narušava na način koji umanjuje ekonomske efikasnosti i društveno blagostanje. Drugim rečima, aktivni pristup države u sferi uspešnog sprovođenja politike zaštite konkurencije je donošenje niza pravnih propisa kojima se reguliše tržišno ponašanje i predviđaju sankcije za kršenje pravnih normi. Politika konkurencije osim propisa iz domena prava konkurencije obuhvata i druge aktivnosti države usmerene na druge državne politike koje imaju dejstvo na nivo konkurencije na tržištu, odnosno koje mogu da dovedu do narušavanja konkurencije. Međuzavisnost svake od ovih politika sa politikom konkurencije počiva na suštinskim principima zaštite tržišta i tržišne konkurencije. Politika zaštite konkurencije ne sme da postane politika zaštite konkurencije (malih i velikih), budući da se na taj način narušava, a ne štiti konkurencija (Begović i Pavić, 2012, 11-24).

Osnovni propis kojim se reguliše ova oblast je Zakon o zaštiti konkurencije (u daljem tekstu Zakon). Usvajanjem prvog modernog Zakona, R. Srbija od 2005. zvanično pokušava da sprovede reformu i izgradi nove i efikasne institucije u ovoj oblasti. Zakonom u R. Srbiji usvojenim 2005. prestao je da važi Antimonopolski zakon koji je bio na snazi od 1996. do 2005. i koji nije značajnije doprineo regulisanju oblasti zaštite konkurencije. Potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 2008. (članom 73), zaštita konkurencije istaknuta je kao jedna od značajnih obaveza R. Srbije u procesu pridruživanja. To je podrazumevalo ne samo usvajanje zakona,

nego i formiranje regulatornih tela i praktičnu aktivnost usklađenu sa intencijama politike zaštite konkurencije u EU. Međutim, i samo formalno usklađivanje regulatornog okvira sa zakonskim rešenjima u EU, uz izostanak njegove dosledne primene samo prividno i privremeno zadovoljava standarde SPP i samo po sebi ne dovodi do uspostavljanja delotvorne konkurencije na tržištu. Bilo je znači opravdano očekivati da će zahtevi Evropske Komisije upućeni Srbiji biti donošenje novog zakona i konkretni rezultati njegovog sprovođenja.

Bez obzira što je Zakonom od 2005. učinjen važan korak u pogledu pravnog regulisanja zaštite konkurencije i što je bio u značajnoj meri usklađen sa pravom EU u odnosu na predhodni Antimonopolski zakon, ubrzo je postalo jasno da on ima izražene nedostatke. Kritike i negativne posledice neadekvatnih rešenja iz Zakona prevazilazile su koristi od njegove primene. To je bio i glavni razlog zbog koga je već 2009. donet novi Zakon koji je stupio na snagu 1. novembra 2009. i koji je na snazi i danas. Pravni okvir zaštite konkurencije dalje je upotpunjen i podzakonskim aktima (uredbe, smernice isl.), kojima se detaljnije uređuju prava i obaveze učesnika na tržištu i nakon postupanja regulatornog tela (komisije, agencije i sl.). Donošenju novog Zakona, u većoj meri usaglašenog sa evropskom regulativom i praksom, pripisan je i nesumnjivi politički značaj, obzirom na preuzete obaveze države u procesu evropskih integracija. Da bi se uklonili kritikovani nedostaci predhodnog zakona i stvorili uslovi za slobodan nastup na tržištu, akcenat je stavljen na efikasnije sankcionisanje povrede konkurencije i obezbeđivanje efikasnijeg načina sprečavanja zloupotreba dominantnog položaja.

Sprovođenje propisa kojima se štiti konkurencija u R. Srbiji je gotovo u potpunosti povereno Komisiji za zaštitu konkurencije. Komisija ima sada širok spektar nadležnosti (povrede konkurencije, koncentracije učesnika na tržištu, mišljenja, sektorske analize i druge aktivnosti). Jednostavno, Komisija je sada mogla efikasnije da dokazuje i kažnjava učinjene povrede konkurencije. Uvođenjem važnih instrumenata u vođenju postupaka Zakonom iz 2009. bitno je poboljšan i abijent za efikasniji rad ovog regulatornog tela. Ovlašćenja Komisije su da izrekne kazne učesnicima na tržištu, da izvrši nenajavljeni uvid u poslovnim prostorijama kao i mogućnost da oslobodi ili umanji kaznu učesnicima koji joj dostave odlučujuće dokaze. Tako je članom 70 Zakona predviđena mera procesnog penala, po kojoj se učesniku na tržištu određuje mera plaćanja penala u iznosu od 500 evra do 5000 evra za svaki dan ponašanja suprotno nalogu Komisije datim u postupku. Osim toga, novim Zakonom je podignut i prag

za prijavu koncentracije na 20 miliona evra, čime su ograničeni kapaciteti Komisije bitno realsirani, tj. stavljeni u službu rešavanja teških povreda konkurencije. Ipak, najveći izazov efikasnoj zaštiti konkurencije predstavlja otkrivanje učinjenih povreda. U tom smislu, Komisija za zaštitu konkurencije je u toku 2014. preduzimala aktivnosti u cilju obezbeđenja efikasnog sprovođenja odredaba Zakona o zaštiti konkurencije kako putem vođenja postupaka utvrđivanja povreda konkurencije, tako i putem jačanja svesti o Zakonu. Komisija je u 2014. donela značajan broj mišljenja na predloge propisa koji imaju uticaj na konkurenciju na tržištu, čime se doprinosi unapređenju zakonskog okvira u Republici Srbiji i omogućava stvaranje uslova za funkcionisanje tržišta po principima slobodne konkurencije. Pored navedenog, Komisija je postupajući po zahtevima učesnika na tržištu, donela veliki broj mišljenja o primeni odredaba Zakona o zaštiti konkurencije omogućavajući učesnicima na tržištu da se bliže upoznaju sa praksom Komisije i usklade svoje ponašanje na tržištu sa pravilima konkurencije.

Predhodna kraća analiza regulatornih okvira, institucionalnog i administrativnog kapaciteta Komisije i međunarodne pozicije R. Srbije, ukazuje nam da se zaštiti konkurencije ipak ne poklanja zaslužena pažnja. Stiče se uverenje da nam ekonomski sistem nije izgrađen i standardizovan na tržišnim osnovama, što otvara prostor za uplitanje političkih krugova da stanje na tržištu predstave u skladu sa sopstvenom interesnom pozicijom. Uz to, čini se da su i država i politika neformalnim putem preuzele ulogu svemoćnog sudije koji odlučujuće utiče na ekonomske procese, a poznato je da ukoliko država svojim intervencionističkim merama indirektno utiče na formiranje cena na nekom tržištu, da to znači da ona nije bila u stanju da instrumentima politike zaštite konkurencije uspostavi funkcionalnu odnosno delotvornu konkurenciju na tom tržištu.

SWOT analiza politike konkurencije u Republici Srbiji

SWOT analiza predstavlja alat za analizu situacije sa kojom se određena institucija suočava. SWOT analiza omogućava identifikovanje snaga (*strengths*) i slabosti (*weaknesses*), institucije, kao i šansi (*opportunities*) i pretnji (*threats*), koje se vezuju za okruženje u kome se ona razvija i funkcioniše (Certo & Peter, 1991, 11). Treba istaći da primena koncepta SWOT analize nije ograničena samo na instituciju ili kompaniju nego se može podjednako efikasno primeniti i na pojedine orgaizacione delove, nevladine organizacije državne organe i pojedince. SWOT analiza odnosno njena matrica pomaže

da institucija (organizacija) precizno i sveobuhvtno sagleda sopstvene kapacitete i razume svoje okruženje, na osnovu čega se pristupa donošenju odluka koje imaju strateški značaj, formulisanju misije i vizije, kao i definisanju prioriternih aktivnosti.

SWOT analiza se zasniva na pretpostavci da će institucija(organizacija) postići najveći strateški uspeh maksimiziranjem sopstvenih snaga i promena u okolini uz istovremeno minimiziranje pretnji i slabosti, odnosno najbolju upotrebu unutrašnjih snaga u korišćenju mogućnosti iz okoline. Bitna pretpostavka je analiza saglasnosti unutrašnjih i spoljašnjih faktora odnosno utvrđivanje njihovih implikacija na strategiju. Zapravo unutrašnje snage i slabosti treba posmatrati u kontekstu spoljašnjih mogućnosti i pretnji i obrnuto. U tom smislu država Srbija koja se nalazi na putu da institucionalno ojača svoje antimonopolsko zakonodavstvo, nužno je da sagleda faktore koji će joj u tome pomoći i na koje se može osloniti, kao i one koje na tom putu mogu predstavljati manje ili više izvesnu smetnju da bi se stiglo do planiranih ciljeva u budućnosti. Ovo je posebno važno obzirom da antimonopolsko zakonodavstvo predstavlja važnu kariku u lancu tržišno orjentisanih reformi. S obzirom na primarni cilj i domet ovog rada, SWOT analiza politike konkurencije će se ograničiti na njen uži deo odnosno na njeno aktuelno antimonopolsko zakonodavstvo, kako bi se u što preciznijoj meri identifikovali faktori sredine (šanse i pretnje) koji su opredeljeni i opredeljuju razvoj ove, za nas relativno nove ali veoma važne oblasti.

Osnovna snaga politike konkurencije nalazi se u novom zakonu i novim proširenim ovlašćenjima Komisije. Radi se pre svega na mogućnost Komisije da izrekne novčanu kaznu učesniku na tržištu, ukoliko utvrdi postojanje povrede konkurencije, u iznosu 0 do 10% ukupnog godišnjeg prihoda, što ranije nije bio slučaj. Izricanje novčanih kazni učesnicima na tržištu, koje tela za zaštitu konkurencije širom sveta uveliko praktikuju, pokazalo se kao najefektivniji način odvaraćanja učesnika na tržištu da određenu radnju, koja nije u skladu sa pravilima konkurencije, ponove u budućnosti. Novim zakonom Komisija je po prvi put dobila mogućnost da izrekne, pored mere „ponašanja“ i „strukturnu meru“ , u cilju korigovanja nastalog stanja na tržištu, odnosno da naloži učesnicima na tržištu da izvrše dekoncentraciju, ukoliko se sprovede koncentracija za koju nije izdato odobrenje (Sl. glasnik R.S. br. 51/2009 i 95/2013. član 67). Takođe, Komisija je dobila ovlašćenja da vrši nenajavljene uviđaje bez predhodne sudske odluke, kako bi preduhitrila tržišne učesnike u uništavnju ili izmeni eventualnih dokaza o postojanju dogovora o cenama, podeli tržišta i drugim

oblicima povrede konkurencije (Sl. glasnik R. S. br. 51/2009 i 95/2013. član 53). Najzad, revidirani su (iako ne značajno) i pragovi prihoda za obaveznu notifikaciju nameravanih koncentracija, što će omogućiti Komisiji da se ubuduće fokusira na one potencijalno problematične. Rastererćenju komisije doprineće i uvođenje *de minimis* pravila prilikom ocene restriktivnih sporazuma, odnosno donošenje podzakonskih akata o kolektivnom izuzeću sporazuma od zabrane, ukoliko tržišni udeo učesnika u sporazumu ne prelazi određeni minimalni prag (Sl. glasnik R.S. br. 51/2009 i 95/2013. čl. 14).

Snaga politike konkurencije ogleda se i u institucionalnoj i delimično finansijskoj samostalnosti Komisije za zaštitu konkurencije. Komisija je nezavistan državni organ koji se finansira iz sopstvenih prihoda, a za svoj rad odgovara Narodnoj skupštini Republike Srbije (Sl. glasnik R. S. br. 51/2009; 95/2013. čl. 32).

Dodatna snaga politike konkurencije u R. Srbiji ogleda se u tome što se politika konkurencije manje ili više uspešno sprovodi ne samo u razvijenim evropskim zemljama, već i u zemljama u tranziciji i zemljama u razvoju. Tržišna ekonomija i pravna država za koje se opredelila R. Srbija su dva osnovna postulata savremenog demokratskog društva. Značaj njihove sinergije ogleda se upravo na području zaštite tržišne konkurencije.

Slabosti politike konkurencije se ogledaju pre svega u nedovoljnom i neadekvatnim administrativnim kapacitetima Komisije za zaštitu konkurencije. Da je na ovom polju urađeno nedovoljno, svedoče i izveštaji evropskih institucija o napretku R. Srbije, koji kada je u pitanju segment konkurencije posebno naglašava potrebu jačanja kapaciteta Komisije da sprovodi ekonomske analize. Osim nesprovođenja ekonomskih analiza efekata pojedinih oblika povrede konkurencije tu su i primedbe koje se odnose na neadekvatnu primenu uredbe o kriterijumima za utvrđivanje relevantnog tržišta i samim tim i pogrešno(precizno) definisanog relevantnog tržišta. Srbija treba da uskladi svoje pravne propise o kontroli državne pomoći sa pravnim tekovinama EU jer kontrola državne pomoći još uvek ima znatne nedostatke. Komisija za kontrolu državne pomoći mora da postane samostalnija i delotvornija (Evropska komisija - Izveštaj o napretku, 2015, 41).

Slabostima politike konkurencije treba dodati i nedovoljno poznavanje specifičnosti problematike konkurencije a što je posebno karakteristično za pravosudni organ pred kojim nezadovoljni učesnici na tržištu pokreću upravni spor i koji donosi konačnu odluku. U tom smislu i ocena Evropske

komisije u najnovijem izveštaju je da R. Srbija treba da ojača kapacitet pravosuđa za ocenu složenih predmeta u oblasti konkurencije.

Iz predhodne proizilazi i sledeća slabost politike konkurencije, a to je relativno loš imidž Komisije u javnosti. Na osnovu činjenice da gotovo sve odluke Komisije nisu potvrđene od strane nadležnog suda Komisija stiče epitet jednog nedovoljno kompetentnog državnog organa koji naplaćujući nerazumno visoke takse, bespotrebno troši novac poreskih obveznika.

Jedana od slabosti politike konkurencije je i dosadašnja veća orjentisanost na detekciju (*ex post*) umesto na prevenciju (*ex ante*) netržišnih ponašanja.

Slabost se ogleda i u tome što iako politika konkurencije u R. Srbiji egzstira u određenom obliku još od 1996, ona nije bila potpuna, niti usaglašena sa relevantnim evropskim regulativama sve do 2005, tako da se o njenim efektima još uvek ne može ozbiljno govoriti.

Dodatnu slabost politike konkurencije predstavlja činjenica da je najveći broj privatizacija, okončan upravo u periodu koji je predhodio donošenju Zakona, kojim je po prvi put uređen institut prijave konkurencije.

Slabost politike konkurencije se ogleda i u dugogodišnjoj neuređenosti zakonskog okvira kojom se reguliše državna pomoć i njeno institucionalno i suštinsko odvajanje od drugih oblika povrede konkurencije. Činjenica je da svaka veća subvencija pojedinačnom preduzeću, prema Zakonu, narušava tržišnu jednakost, dovodeći to preduzeće u povoljniji položaj u odnosu na njegove konkurente, dajući mu nezasluženu konkurentsku prednost. Evropska komisija u svom najnovijem izveštaju iznosi da u oblasti državne pomoći, pravila o državnoj pomoći male vrednosti (*de minimis*) dalje su usaglašena sa uredbom Komisije o opštem izuzeću. Izuzeće od pravila o državnoj pomoći za privredna društva u postupku restrukturiranja i privatizacije još uvek nije prestalo da važi. R. Srbija tek treba da sačini regionalnu mapu pomoći. Treba ojačati praćenje kumulacije dodeljene pomoći. Nekoliko postojećih programa državne pomoći, uključujući fiskalne, tek treba uskladiti sa pravnim tekovinama EU (Evropska komisija- Izveštaj o napretku, 2015, 42).

Jedna od osnovnih šansi kada je u pitanju politika konkurencije ogleda se u procesu evropskih integracija u kome R. Srbija poslednjih godina uzima aktivnu ulogu. U skladu sa obavezom permanentnog usaglašavanja propisa sa evropskim zakonodavstvom, fluidnost materije omogućiće blagovremeno ažuriranje zakonskih i podzakonskih akata i relevantne sudske prakse.

R. Srbiji će proces pristupanja Svetskoj trgovinskoj organizaciji omogućiti da se postepeno integriše u svetsko tržište, i da nadomesti relativno uske granice domaćeg tržišta i usled toga visoku koncentrisanost ponude u pojedinim industrijskim granama. Takođe, pristupanje Srbije CEFT-i (Sl.glasnik R.S.-Međunarodni ugovori br. 88/2007) koja supstituiše postojeće bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini između Albanije, BiH, Makedonije, Moldavije, Crne Gore i Srbije, dovodi do proširenja tržišta za domaće proizvođače, ali i do povećane ponude iz uvoza na srpskom tržištu, što pozitivno utiče na smanjenje stepena koncentracije ponude.

Činjenica da je R. Srbija među poslednjim zemljama u Evropi usvojila sa evropskom regulativom usaglašeno antimonopolsko zakonodavstvo, omogućava joj da uči na tuđim iskustvima i ne ponovi greške drugih.

Šansa se ogleda i u tome što relativno malo domaće tržište R. Srbije omogućava lakše detektovanje netržišnih radnji i njihovih aktera, što u krajnjoj instanci doprinosi efikasnijem sprovođenju politike konkurencije.

Od pretnji iz okruženja izdvajaju se: neusaglašen zakonodavni okvir, loša selektivna primena zakona i nerazvijeni drugi mehanizmi zaštite tržišta, poput inspekcijских službi.

Privredni subjekti najčešće usled sistemskih problema, na primer u oblasti javnih nabavki i poštovanja pojedinih zakonskih propisa, a težeći primeni svetskih standarda kvaliteta, bezbednosti i zaštite životne sredine ili štiteći se od nelojalne konkurencije, pribegavaju zabranjenim sporazumima i drugim vrstama dogovora.

Problemi u radu inspekcijских službi su brojni-pristup im je često selektivan i prevashodno orjentisan na privatni sektor, kompetencije pojedinih inspekcijских organa se delimično prepliću, inspektori su nedovoljno obučeni i nisu imuni na korupciju.

Nasleđeni državni monopoli u infrastrukturnim delatnostima, kao i privatni monopoli nastali u procesu privatizacije državnih monopola dodatno otežavaju efikasno sprovođenje politike konkurencije, jer se država obavezala novim vlasnicima na određeni vid „saradnje“ u dogovorenom vremenskom periodu.

Odsustvo zaštite investitora i spor proces sudskog izvršenja ugovora odvrćaju inostrane ulagače, a potrošačima onemogućavaju širi izbor po nižim cenama i većem kvalitetu proizvoda i usluga.

Najzad, kao ozbiljna pretnja politici zaštite konkurencije su i politički (lobistički pritisci u fazi kreiranja i sprovođenja politike konkurencije.

Na kraju, snage i slabosti politike konkurencije, šanse za njen dalji razvoj i pretnje njenoj efikasnoj implementaciji koje dolaze iz okruženja, mogu se sumirati u sledećoj SWOT matrici.

SWOT matrica politke konkuencije

<p>Snage - Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> • veća ovlašćenja Komisije • samostalnost Komisije • demokratsko državno uređenje i opredeljenost za tržišnu privredu 	<p>Slabosti-weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> • nedopstatak kapaciteta Komisije • neobučeni pravosudni organi • loš imidz Komisije • orjentisanost na detekciju, umesto na prevenciju • relativno kasno stupanje na snagu zakona • dugogodišnja neuređenost oblasti državne pomoći i njena odvojenost od drugih oblika povrede konkurencije
<p>Šanse-Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • proces evropskih integracija uslovljava dalju harmonizaciju propisa • pristupanje Svetskoj trgovinskoj organizaciji uslovljava dalju liberalizaciju spoljnotrgovinskog režima i integraciju u svetsko tržište • ratifikovanje CEFTA sporazuma omogućava dalje širenje tržišta za domaće proizvode i intenzivniju konkurenciju na domaćem tržištu • skraćen proces učenja-korišćenje „najbolje prakse“ • relativno malo tržište omogućava lakšu detekciju netržišnih radnji 	<p>Pretnje-Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> • neusaglašenost drugih zakonskih rešenja sa zakonom o zaštiti konkurencije • sstemski problemi u pojedinim oblastima • nerazvijeni drugi mehanizmi zaštite tržišta • nasleđeni državni monopoli • nasleđena koncentrisanost pojedinih tržišta i visoke ulazne barijere • politički (lobistički) pritisci u fazi kreiranja i sprovođenja politike konkurencije

Preporuke za pravce razvoja politike konkurencije u Republici Srbiji

Politika konkurencije u R. Srbiji do današnjeg dana nije na zadovoljavajući način inkorporirana u pravni sistem. Brojni su primeri neusaglašenosti pojedinih zakonskih rešenja sa ciljevima i suštinom zaštite tržišne konkurencije. Takođe, puno je primera koji svedoče o nepostojanju ili relativno kasnom usvajanju, odnosno modernizaciji pojedinih zakonskih rešenja od krucijalnog značaja za podsticanje konkurentnog privrednog ambijenta, koja su direktno ili indirektno vezana za politiku konkurencije i funkcionisanje moderne tržišne privrede, poput zakona o zaštiti potrošača, zakona o restituciji, zakona o planiranju i izgradnji, zakona o trgovini i dr.

Limitirani kapaciteti u ovim i drugim oblastima mogu ograničiti potencijalne benefite koji proizilaze iz efektivne implementacije politike konkurencije i onemogućiti izgradnju savremenih i konkurentnih tržišnih struktura u dugom roku.

Zakon o zaštiti konkurencije kao takav nije dovoljan za efikasnu implementaciju politike konkurencije. Neophodno je u što kraćem roku doneti odgovarajuće podzakonske akte i uputstva, koja će omogućiti privrednim subjektima i subjektima koji ih zastupaju da se detaljno upoznaju sa načinom na koji Komisija pristupa ocenjivanju konkretne restriktivne prakse.

Analiza snaga i slabosti politike konkurencije ukazala je na značaj razvoja svesti najšire javnosti o važnosti postojanja i efektivne implementacije pravila zaštite tržišne konkurencije. U dosadašnjem periodu se više puta dešavalo da tržišni učesnici iz neznanja povrede pravila konkurencije.

Podjednako je važno i obrazovanje republičkih organa vlasti i lokalne samouprave, inspeksijskih službi, regulatornih agencija i drugih institucija koje na bilo koji način nadležne za pojedine oblasti u kojima bi do povrede tržišne konkurencije moglo doći.

Za efektivnu primenu Zakona posebno je važno obučavanje pravosudnih organa. Nadležni sud mora biti dobro upoznat sa suštinom prava i politike konkurencije, kako se ne bi ponovila praksa poništavanja rešenja Komisije usled procesnih propusta, koje se lako mogu otkloniti. Sudska praksa u evropskim zemljama, kao i praksa Evropskog suda pravde, veoma je važna za postupanje samih tela za zaštitu konkurencije. Ona takođe predstavlja jasan signal učesnicima na tržištu, ukazujući im na radnje koje nadležni organ neće tolerisati, te može biti od presudnog značaja za razvoj kulture konkurencije i konačno same politike konkurencije.

Podizanje svesti važno je ne samo u administraciji, privredi i pravosudnim organima, nego i kod potrošača, jer je svest potrošača i njihovo ponašanje ono što će privredne subjekte naterati da se međusobno takmiče umesto da se dogovaraju, a time će potrošači dobiti raznovrsniju ponudu, bolji kvalitet i niže cene.

Za bolji razvoj politike konkurencije neophodno je okončanje procesa privatizacije. Posbno je važno restruktuirati i (delimično) privatizovati republička i lokalna javna preduzeća, koja posluju na tržištima koje odlikuje postojanje prirodnog monopola.

Za efikasno sprovođenje politike konkurencije i dugoročan razvoj konkurentnih tržišnih struktura neophodno je otkloniti barijere ulasku novih privrednih subjekata na tržište, kako institucionalne (administrativne) koje se lako mogu ukloniti, tako i one faktičke za čije ukljanjanje je potrebno određeno vreme.

Potpuna liberalizacija međunarodne razmene i integracija u regionalna tržišta jeste politika pospešivanja konkurencije koja će umanjiti (eliminirati) tržišne distorzije u sektorima koji se bave proizvodnjom roba široke potrošnje. Konkurencija među domaćim i inostranim proizvođačima umanjice i monopolsko ponašanje distributera uvezenih roba na domaćem tržištu, jer će njihov profit ugrađen u prodajnu cenu biti ograničen nivoom prodajne cene domaćih proizvođača.

Politika zaštite konkurencije traži promenu filozofije državne intervencije. Ona delimično zahteva deregulaciju, ali se mnogo više oslanja na „re-regulaciju“ Istovremeno, politika zaštite konkurencije traži da se formira telo koje će štiti konkurenciju i biti nezavisno od vlade.

Konačno, za dalji razvoj politike konkurencije neophodan je politički i društveni konsensus po pitanju njenog značaja za privredni razvoj Srbije. R.Srbija se opredelila za politiku konkurencije delimično usled pritisaka međunarodne zajednice, a delimično zato što je uvidela dugoročne koristi od konkurentnih tržišta. Fluidnost ove oblasti zahteva njeno prmanentno prilagođavanje sopstvenim razvojnim trendovima, ali i trendovima razvoja te oblasti u zemljama čijem stepenu ekonomskog razvoja težimo.

Zaključak

Politika konkurencije predstavlja jedan od ključnih segmenata u izgradnji moderne i funkcionalne privrede. Teorija i praksa su u više navrata potvrdili pozitivno dejstvo tržišne konkurencije na povećanje alokativne (statičke), proizvodne i dinamičke efikasnosti, što u dugom roku vodi ubrzanom tehničko-tehnološkom progresu i održivom privrednom razvoju.

U rastuće integrisanoj globalnoj privredi, u kojoj državne granice gube na značaju, kompanije koje pripadaju jednom nacionalnom tržištu ne mogu delovati izolovano od konkurentskih pritisaka iz okruženja, te im se kao tržišni imperativ nameće uvažavanje međunarodno prihvaćenih pravila tržišne igre. Efektivnom implementacijom antimonopolskog zakonodavstva stvara se dinamično i takmičarsko okruženje, podstiče fleksibilnost, adaptabilnost i efikasna mobilizacija resursa.

Sankcionisanjem netržišnog ponašanja i insistiranje na zdravoj tržišnoj konkurenciji na tržištu, antimonopolsko zakonodavstvo doprinosi uklanjanju ograničenja za ulazak na tržište i po principu povratnog dejstva ono ubrzava ostvarenje efekata drugih tržišno-orjentisanih politika, poput deregulacije, cenovne, trgovinske i investicione liberalizacije. S druge strane, povratno dejstvo deluje i na one oblasti privrede i društva u kojima uzrok problema upravo treba tražiti u nedostatku transparentnih pravila igre (korupcija, politika stranih direktnih investicija, privatizacija). Međuzavisnost svake od ovih politika sa politikom konkurencije zasniva se na suštinskim osnovama zaštite tržišta i tržišne konkurencije, koji efektivnu politiku konkurencije stavljaju na sam vrh liste prioriteta na putu privrednog rasta i razvoja

Oblast tržišne konkurencije u procesu približavanja zemlje EU od izuzetne je važnosti ne samo zbog obaveza preuzetih samim procesom pridruživanja, i kasnije pristupanja, već pre svega radi pravovremene pripreme srpskih preduzeća na uslove poslovanja koji važe na jedinstvenom evropskom tržištu. SWOT analiza politike konkurencije u R. Srbiji ukazala je na slabosti postojećeg antimonopolskog zakonodavstva, kao što je relativno kasno usvajanje zakona o zaštiti konkurencije, loš imidz antimonopolskog organa u javnosti i ograničeni kapaciteti kojima raspolaže, neobučeni pravosudni organi, nedovoljno posvećivabnje pažnje izgradnji svesti i razvoju kulture konkurencije i sl. Mada je u Srbiji ostvaren neznatan napredak na polju efikasnosti antimonopolske politike u 2014. nakon perioda višegodišnje stagnacije, ipak je R. Srbija još uvek najlošije rangirana među analiziranim zemljama (126 mesto sa skorom 3,3). Ovaj podatak navodi na zaključak da je antimonopolska politika u nedovoljnoj meri promovisala konkurenciju na tržištu.

Zato se od kreatora tranzicionih procesa zahteva da sprovedu potrebne institucionalne reforme kako bi se otklonio nesklad između zakonskih normi i stvarnog stanja na tržištu. Za zaštitu konkurencije pre svega je potreban politički konsensus kako politika zaštite konkurencije ne bi postala politika zaštite malih i veliki konkurenata. Konačno, podizanje svesti svih relevantnih aktera, a naročito državnih organa na svim nivoima, privrede, naučne i stručne javnosti, medija i samih potrošača o značaju politike konkurencije za dalji razvoj moderne i funkcionalne tržišne privrede i razvoj kulture konkurencije od jednake su, ili čak veće važnosti od samog usklađivanja propisa sa tog područja sa pravnim tekovinama EU.

Na kraju, podsetimo i na to da zemlje koje karakteriše malo domaće tržište i visoka uvozna zavisnost, poput R. Srbije, sklone su da prenebregnu značaj efektivne zaštite konkurencije i okrenu se drugim tržišno-orjentisanim politikama, od kojih spoljnotrgovinska liberalizacija najčešće daje vidljive efekte na kratak rok. Međutim, liberalizacija trgovinskih i investicionih tokova, odnosno uklanjanje barijera uvozu i otvaranje tržišta za strani kapital jeste potreban, ali ne i dovoljan uslov izgradnje konkurentnih tržišnih struktura. Za efikasno sprovođenje politike konkurencije i dugoročan razvoj tržišnih struktura u R. Srbiji nužno je povećati institucionalne i administrativne kapacitete politike zaštite konkurencije, ostvariti veći nivo usaglašenosti antimonopolskog zakonodavstva sa međunarodnim standardima i sprovesti politiku zaštite konkurencije na način koji će omogućiti istinsku zaštitu tržišta i tržišne konkurencije, odnosno obezbediti povoljan ambijent za sve učesnike.

Reference

1. Begović, B. i Pavić, V. (2012). *Uvod u pravo konkurencije*. Beograd, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.
2. Certo, C. S., & Peter P. J. (1991). *Strategic Management: Concepts and Applications*. McGraw-Hill.
3. European Bnk for reconstruction and Development. *The Transition Report 2010, 2011, 2012, 2013, 2014*. London: EBRD.
4. Evropska komisija. (2015). *Radni dokument Komisije R. S - Izveštaj o napretku*. Beograd.
5. Garić-Stepanović, S. (2009). *Efekti pristupanja Srbije EU-politika konkurencije*. Konkurencija: Beograd: Fakultet za ekonomiju, finansje i administraciju.
6. Leković, V. (2008). Institutional changes in function of competitiveness improvement. *Facta Universitatis. Serties:Economics and Organization* 5(2).
7. Mota, M. (2004). *Competition policy - Theory and Practice*. Cambridge University Press.
8. Republika Srbija. (2014). *Godišnji izveštaj o radu Komisije za zaštitu konkurencije za 2014. godinu*. Beograd, Komisija za zaštitu konkurencije.
9. Republika Srbija. (2015). *Izveštaj o dodeljenoj pomoći u R. S. 2014*. Beograd, Komisija za zaštitu konkurencije.
10. Stojanović, B., Radivojević, V. i Stanišić, T. (2012). Institucionalne pretpostavke efikasnosti politike zaštite konkurencije. *Ekonomski horizonti*, 14(2), 121-131.
11. Stojanović, B. (2006). Metode i celjevi zaštite konkurencije. Zbornik radova sa Kopaonik biznis foruma *Tranzicija, dostizanje EU i povezane teme*. Beograd, SES i UKDS.

12. Stojanović, B. i Kostić, M. (2013). Politika zaštite konkurencije i uticaj tržišne strukture na profitabilnost preduzeća. *Ekonomika preduzeća*, 61(5-6), 325-338.
13. Savić, N. (2008). Konkurentnost srpske privrede. Zbornika radova sa Kopaonik biznis foruma *Tranzicija, dostizanje EU i povezane teme*. Beograd, SES i UKDS.
14. *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Geneva, WEF.
15. *Zakon o zaštiti konkurencije*. Službeni glasnik R. Srbije, br.51/2009, 95/2013.

COMPETITION POLICY IN SERBIA AND USE OF SWOT ANALYSIS FOR ITS FUTURE DEVELOPMENT DIRECTIONS

Abstract: Competition policy is the backbone of building a modern and functional market economy. It has the task of protecting and strengthening of market competition which, in itself, should enable economically efficient outcomes. Theory and practice have repeatedly confirmed the positive effect of market competition on increasing allocative, productive and dynamic efficient system, which in the long run leads to a rapid technical progress is technical and sustainable development. Score of market competition in the process of Serbia's European Union is of great importance not only because of obligations undertaken by the process of accession and later accession, but primarily for the timely preparation of our company's business conditions prevailing in the EU single market. As the SWOT analysis represents a tool to analyze the situation that the institutions are facing, and that is not related only to the profit sector that it can be applied to state authorities. Bearing in mind the primary objective and scope of this operation, SWOT analysis of competition policy will be limited to the current competition legislation, to be more precise in what extent, identify environmental factors (opportunities and threats) that are opted and determine the development of this, for us, a relatively new but very important areas.

Keywords: competition, market structure, competition policy, competition legislation, institutions, SWOT analysis

PLATNI BILANS I MAKROEKONOMSKA DINAMIKA U PRIVREDI REPUBLIKE SRBIJE

Tijana Tubić* i Nemanja Lojanica**

Apstrakt: Dešavanja koja se odigravaju na globalnom nivou u velikoj meri utiču na male otvorene ekonomije, kao što je Republika Srbija (R. Srbija). Za ispitivanje izloženosti spoljnim šokovima, kao polazna osnova se koristi analiza platnog bilansa. Budući da se R. Srbija suočava sa hroničnim deficitom računa tekućeg bilansa, osnovni cilj ovog rada jeste utvrđivanje uzroka deficita u tekućem bilansu, kao i načina njegovog finansiranja i održivosti u narednom periodu. U R. Srbiji deficit tekućeg računa posledica je spoljnotrgovinskog deficita, što ukazuje na strukturne probleme povezane sa konkurentnošću i nedovoljnim prilivom deviza po osnovu izvoza. R. Srbija nije u stanju da kreira i povećava neto prihode po osnovu izvoza robe i usluga i time podmiruje sadašnje i buduće dužničke obaveze. Iz tog razloga, neophodno je da sredstva iz inostranstva budu plasirana u proizvodni sektor, a ne da se koriste za pokrivanje potrošnje jer samo u tom slučaju se može izbeći problem u servisiranju spoljnog duga.

Ključne reči: platni bilans, ekonomska aktivnost, izvoz, Republika Srbija

Uvod

Republika Srbija (R. Srbija) kao mala otvorena ekonomija izložena je eksternim uticajima, pa je neophodno pratiti kretanja u svetskoj ekonomiji i kvantifikovati njihov uticaj na nacionalnu ekonomiju. Polaznu osnovu za to predstavlja statistika platnog bilansa. Kreatori ekonomske politike analiziraju tekući račun platnog bilansa kako bi objasnili kretanja na tekućem računu i predložili mere ekonomske politike u cilju dostizanja održivog nivoa deficita. Determinante tekućeg računa i pokazatelji održivosti deficita tekućeg računa su važni prilikom ocene makroekonomske stabilnosti zemlje, i kao takvi utiču na njen kreditni rejting.

U zemljama Centralne Evrope deficit tekućeg računa posledica je negativnog salda u računu primarnog dohotka, dok u zemljama Jugoistočne Evrope, uključujući i R. Srbiju, nastaje kao rezultat spoljnotrgovinskog

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: t.tubic@kg.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: nlojanica@kg.ac.rs

deficita. Ovako nastao deficit tekućeg računa ukazuje na nedovoljnu konkurentnost i nedovoljan priliv deviza po osnovu izvoza čime se dovodi u pitanje sposobnost zemlje da servisira dug prema inostranstvu u budućnosti. Ovu tezu je potvrdila globalna finansijska kriza (Boljanović, 2013).

Deficit tekućeg računa kumuliran tokom dužeg vremenskog perioda zahteva konstantne izvore finansiranja: kroz neto prilive stranih direktnih investicija, portfolio investicija, neto pozajmica iz inostranstva i privatnog sektora ili na račun smanjenja deviznih rezervi zemlje. Priliv stranog kapitala ne treba samo da omogući pokrivanje deficita tekućeg računa, već i da stvori dobru klimu za produktivna ulaganja i za rast domaće štednje i investicija. Zaduživanje u inostranstvu ima svoju granicu, jer stvaranje neto spoljnog duga stvara obavezu njegove otplate. Iz tog razloga, sve češće se postavlja pitanje održivosti deficita tekućeg računa i načina njegovog finansiranja, posebno u uslovima smanjenja priliva po osnovu investicija.

Imajući u vidu prethodno navedeno, predmet istraživanja u ovom radu odnosi se na razmatranje ključnih faktora koji imaju uticaj na saldo tekućeg računa Srbije. Osnovni cilj rada jeste utvrđivanje osnovnih determinanti koje utiču na formiranje salda tekućeg bilansa Srbije, način njegovog finansiranja i održivosti u narednom periodu. Pritom, cilj rada je da ispita značaj domaće štednje u procesu smanjenja deficita tekućeg računa. Saglasno postavljenim ciljevima istraživanja, u radu će se testirati sledeće hipoteze:

H1: Rast bruto nacionalne štednje je u direktnoj korelaciji sa smanjenjem deficita u tekućem računu R. Srbije.

H2: Deficit bazičnog bilansa je u direktnoj korelaciji sa deficitom ukupnog bilansa.

H3: U periodu 2000-2014. prisutan je rast spoljnotrgovinske otvorenosti i sklonosti ka izvozu u R. Srbiji.

Struktura rada, pored uvodnih i zaključnih razmatranja sastoji se iz tri međusobno povezana dela. *Prvi deo rada* odnosi se na teorijske osnove platnog bilansa kao osnovnog instrumenta, koji se koristi u analizi spoljne ravnoteže zemlje, metodologiju izrade i strukturu platnog bilansa. *Drugi deo rada* će razmatrati značaj koji povezanost domaće štednje i investicija ima za smanjenje deficita tekućeg računa u privredi R. Srbije. U *trećem delu rada* će biti analizirani platni bilans R. Srbije, prvenstveno kroz analizu strukture tekućeg bilansa, uzroci eksterne neravnoteže sa kojom se R. Srbija suočava duži vremenski period kao i osnovni indikatori održivosti deficita tekućeg bilansa.

Teorijske odrednice platnog bilansa

Termin platni bilans, u modernom obliku, prvi je upotrebio britanski ekonomista James Steuart 1767. u svojoj knjizi „*An Inquiry into the Principles of Political Economy*“, ističući da je pogrešno shvatanje po kome deficit platnog bilansa treba finansirati isključivo pomoću zlatnih poluga, jer se to može postići i zaduživanjem, ili putem stranih investicija (IMF, 2002). Danas se platni bilans jedne zemlje definiše kao sistematski pregled svih ekonomskih transakcija koje rezidenti jedne zemlje obave sa rezidentima svih ostalih zemalja u određenom vremenskom periodu, najčešće u toku jedne godine (Todorović i Marković, 2013, 165). Da bi se neka transakcija evidentirala u platnom bilansu, bitno je da bude zaključena, ali ne i realizovana.

Platni bilans se bazira na principu dvojnog knjigovodstva, po kome se svaka transakcija u istom iznosu evidentira i na potražnoj i na dugovnoj strani što dalje znači da je platni bilans uvek u ravnoteži (Appleyard & Field, 2001, 411). Na potražnoj strani se evidentiraju sve transakcije koje dovode do priliva novca u zemlju uslovljenog plaćanjem iz inostranstva, a na dugovnoj se evidentiraju sva plaćanja zemlje ka inostranstvu, odnosno, odliv kapitala.

U platnom bilansu svaka transakcija mora da ima jasno definisano mesto, pri čemu se prema konceptu MMF-a sve transakcije razvrstavaju na tekuće i kapitalne. Tekuće transakcije predstavljaju delove bruto domaćeg proizvoda (BDP) jedne zemlje, koji se troše u drugoj zemlji što znači da se vezuju za stvaranje BDP i utiču na povećanje ukupnog svetskog proizvoda, dok kapitalne transakcije predstavljaju preraspodelu ranije stvorene vrednosti, odnosno transfer štednje iz jedne u drugu zemlju (Pelević i Vučković, 2007, 200). Imajući u vidu navedeno, osnovni bilansi platnog bilansa su tekući bilans, kapitalni i finansijski bilans.

U bilansu tekućeg računa evidentiraju se sve transakcije sa inostranstvom koje za rezultat imaju protivčinidbu i koje proizilaze iz redovnih potreba privrede, kao što su izvoz i uvoz robe i usluga, priliv i odliv primarnog dohotka i priliv i odliv sekundarnog dohotka. Saldo tekućeg bilansa je bitan pokazatelj makroekonomskih performansi privrede. S jedne strane, deficit tekućeg bilansa može biti pokazatelj ekonomske snage privrede, jer prikazuje resurse koji dolaze u privredu u cilju finansiranja investicione tražnje koja premašuje domaću štednju, a s druge strane, može biti znak neodržive neravnoteže između nacionalne štednje i domaćih investicija, i posledične akumulacije dugova koji se ne mogu uredno servisirati (Golubović, 2009, 271).

Kapitalni transferi i kupovina i prodaja neproizvedene nefinansijske aktive prikazuju se u kapitalnom računu, a standardne komponente finansijskog računa su: strane direktne investicije, portfolio investicije, finansijski derivati (osim rezervi), ostale investicije i devizne rezerve. Kapitalni i finansijski račun pokazuje kako se finansira deficit tekućeg bilansa ili gde se plasira višak sredstava tekućeg bilansa u slučaju suficita (IMF, 2009).

Osim standardne analize platnog bilansa, postoji i analitička prezentacija koja proizilazi iz različitog strukturiranja računa i njihovih stavki i koja objašnjava koncept ukupne i osnovne ravnoteže. Koncept ukupne ravnoteže suprotstavlja sve transakcije platnog bilansa promenama u zlatnim i deviznim rezervama i objašnjava razloge tih promena, odnosno pokazuje da ukoliko tekući bilans i kapitalni i finansijski bilans nisu u ravnoteži, ta razlika će biti jednaka promeni u deviznim rezervama. Ukoliko su devizne rezerve zemlje osiromašene ili se određen nivo deviznih rezervi mora održavati, deficit tekućeg računa mora u potpunosti biti kompenzovan neto prilivom stranog kapitala. Međutim, ukoliko zemlja dugoročno ne može da obezbedi priliv inostranog kapitala, teret prilagođavanja pada na spoljnu trgovinu. Nasuprot tome, u situaciji kada je suma tekućeg i kapitalnog i finansijskog bilansa pozitivna država će povećavati devizne rezerve. Koncept osnovnog (bazičnog) bilansa omogućava razdvajanje kratkoročnog kapitala i deviznih rezervi od ostalih stavki platnog bilansa i pokazuje opštu ranjivost spoljne ravnoteže i finansiranje negativnog salda tekućeg računa kroz kratkoročne tokove kapitala i služi kao indikator održivosti (Kroon, 2008, 65).

Poveznost platnog bilansa i makroekonomskih varijabli

U cilju sagledavanja značaja platnog bilansa koji uključuje sve transakcije sa inostranstvom (eksterni sektor) i razumevanja relacija iz platnog bilansa, neophodno je analizirati vezu platnog bilansa i unutrašnjeg sektora koji čini realni, fiskalni i monetarni sektor. To se postiže pomoću osnovnih makroekonomskih agregata. Ukoliko bi jedna zemlja bila zatvorena u odnosu na inostranstvo, ostvareni bruto domaći proizvod (Y) bi bio raspodeljen na potrošnju stanovništva (C), državnu potrošnju (G) i investicije (I). Odnosno, ukupna proizvodnja bi bila jednaka ukupnoj potrošnji u zemlji. U periodu t jednakost se može prikazati na sledeći način:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t \quad (1)$$

Ukoliko bi zemlja ostvarivala ekonomske odnose sa inostranstvom (otvorena nacionalna ekonomija), jednačina makroekonomske ravnoteže bi uključivala izvoz (X) i uvoz (M), jer bi se jedan deo BDP-a izvezio u inostranstvo, dok bi se istovremeno deo inostranog proizvoda uvezio i trošio u zemlji. Jednačina bi, u tom slučaju, u periodu t imala sledeći oblik:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t + X_t - M_t \quad (2)$$

gde $X-M$ predstavlja saldo tekućeg bilansa. Zemlja sa deficitom tekućeg računa ($X-M$ negativno) ostvaruje veću agregatnu potrošnju ($C+I+G$) od agregatne proizvodnje (Y), dok zemlja sa suficitom. Ukoliko se postavi da je \check{r} međunarodna kamatna stopa a F_t stanje neto inostranih sredstava u periodu t , tada je neto dohodak iz inostranstva jednak $\check{r}F_t$. U tom slučaju, važi sledeća jednakost:

$$Y_t + \check{r}F_t = C_t + I_t + X_t - M_t + \check{r}F_t \quad (3)$$

gde izraz $Y_t + \check{r}F_t$, predstavlja bruto nacionalni proizvod, BNP. Bruto nacionalni proizvod se sastoji od bruto domaćeg proizvoda i neto inostranog dohotka iz inostranstva. Imajući u vidu činjenicu da je suficit u tekućem računu jednak $X_t - M_t + \check{r}F_t$, i da je štednja jednaka $S_t \equiv Y_t + \check{r}F_t = C_t$, jasno je da je bilans u tekućem računu (CA_t), jednak:

$$CA_t = S_t - I_t = F_{t+1} - F_t \quad (4)$$

Ova jednakost predstavlja poznatu činjenicu da suficit u bilansu tekućeg računa i izvoz kapitala, zapravo predstavljaju dve strane istog novčića i oba su jednaka suficitu štednje (Sorensen & Whitta-Jacobsen, 2005, 100). Ispitivanje zavisnosti štednje i investicija predstavlja jedno od centralnih makroekonomskih pitanja. Veliki broj autora se bavi ovom problematikom ispitujući bilo panel kauzalnost varijabli, bilo analizu vremenskih serija. Primera radi, Feldstein i Horioka (1980) su, kako bi utvrdili efekte međunarodne mobilnosti kapitala ispitivali zavisnost stope štednje i investicija u 16 zemalja OECD u različitim periodima. U prvom periodu posmatranja koji je obuhvatao vremenski okvir 1960-1974, dobijena je visoka vrednost koeficijenta uz nezavisnu promenljivu (stopu štednje) što je ukazivalo na nisku međunarodnu mobilnost kapitala. Ovaj rezultat da štediša imaju značajnu sklonost ka ulaganju u domaćoj ekonomiji je poznat kao Feldstein-Horioka zagonetka (puzzle). S druge strane, O. Blanchard i F. Giavazzi (2002) su, ispitujući istu zavisnost za zemlje Evropske unije, došli do suprotnih zaključaka, odnosno, da je došlo do značajnog pada

koeficijenta uz nezavisnu promenljivu, čime je pokazana značajna međunarodna mobilnost kapitala.

Na Slici 1 je predstavljena povezanost stope štednje i investicija na primeru privrede R. Srbije u periodu 1998-2014. U posmatranom periodu, prosečni udeo štednje u BDP-u, iznosio je 10.26%, dok je prosečni udeo investicija u BDP-u iznosio 18.39%. Prosečni deficit tekućeg računa u ovom periodu iznosio je 8.13%, dok je koeficijent korelacije štednje i investicija iznosio 0.59, i bio je statistički značajan.



Slika 1 Povezanost štednje i investicija u privredi R. Srbije (1998-2014)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Međunarodnog monetarnog fonda

Podaci pokazuju da je prisutna pozitivna veza varijabli. Naime u godinama u kojima je prisutna veći iznos bruto nacionalne štednje, prisutne su i veće stope investicija, i u tim godinama dolazi do smanjenja deficita tekućeg računa. Na osnovu podataka je takođe uočljiv period 2005-2008. koji čini izuzetak, jer je u okviru navedenog četvorogodišnjeg perioda bio prisutan inverzan odnos varijabli, odnosno, veliki deo investicija je finansiran inostranim kapitalom

Kako bi se ukazalo na značaj štednje u podsticanju investicija i smanjenju deficita tekućeg računa, primenom odgovarajućeg testa kointegracije, ispitana je dugoročna povezanost štednje i investicija. Za ispitivanje dugoročne povezanosti varijabli, korišćen je S. Johansen (1991) test kointegracije. Preduslovi za korišćenje ovog testa su sledeći: varijable moraju biti nestacionarne na nivoima, a nakon konvertovanja u prvu diferencu postaju stacionarne, odnosno reda integracije I(1). Primenom Dickey Fuller (1981) testa dobijeni su sledeći rezultati: vrednost t-statistike za investicije sa konstantom je - 1.88, dok sa konstantom i trendom - 1.69. Nakon konvertovanja u prvu diferencu vrednost sa konstantom je - 3.92, a sa

konstantom i trendom - 3.88. Sa druge strane, vrednost t-statistike za štednju sa konstantom je - 2.68, dok sa konstantom i trendom - 2.89. Nakon konverotvanja u prvu diferencu vrednost sa konstantom je - 4.16, dok sa konstantom i trendom - 4.08.

Tabela 1 Johansen (1991) test kointegracije, VAR (1)

Srbija				
Maksimalni rang	Trace statistika	5% kritična vrednost	Maksimalna eigenvalue statistika	5% kritična vrednost
0	20.46	16.95	16.14	15.65
1	4.32	4.71	4.32	4.71

Izvor: Autori

U okviru Johansen testa kointegracije korišćene su dve reprezentativne statistike, i to: Maksimalna eigenvalue statistike i Trace statistika. Rezultati pokazuju da je prisutna jedna jednačina kointegracije, odnosno da su varijable dugoročno povezane. Na osnovu ovakvog rezultata, može se zaključiti da bruto nacionalna štednja ima značajan uticaj na kretanje investicija i smanjenje deficita tekućeg računa u privredi R. Srbije.

Osnovne tendencije u platnom bilansu Republike Srbije

Kako je R. Srbija mala i otvorena ekonomija, izložena eksternim šokovima, neophodno je pratiti kretanja u svetskoj ekonomiji i ispitivati njihov uticaj na nacionalnu ekonomiju, a osnovu za to predstavlja analiza platnog bilansa. Sa otpočinjanjem procesa tranzicije stvorila su se velika očekivanja u pogledu rasta i razvoja, povećavajući potrošnju koja je uticala na pogoršanje stanja u tekućem bilansu. R. Srbija, kao i sve tranzicione ekonomije, suočava se sa hroničnim deficitom tekućeg računa i posledičnom platnobilansnom neravnotežom. Ukupna ekonomska kretanja, ukazuju da srpska privreda ne može da ostvari snažan rast i nisku inflaciju, uz istovremeno zadržavanje spoljnotrgovinskog deficita na održivom nivou.

Osnovni izvori platnobilansnih neravnoteža u tranzicionim zemljama prema N. Roubini-u i P. Wachtel-u (1998) su:

- visok deficit bilansa tekućeg računa u odnosu na BDP,
- velika potrošnja i nizak nivo nacionalne štednje,

- realne apresijacije deviznog kursa jer uslovljavaju smanjenje konkurentnosti na svetskom tržištu, pa samim tim i smanjenje izvoza i povećanje deficita spoljnotrgovinskog bilansa,
- slab bankarski i finansijski sektor koji nije u mogućnosti da neutrališe velike prilive kapitala.

Kada se govori o R. Srbiji, pored ekspanzivne fiskalne politike i kašnjenja u strukturnim reformama, stvaranju spoljnih i finansijskih neravnoteža doprinelo je i neoprezno zaduživanje. Prekomerna potrošnja pokrivala se prilivima kapitala i povećanjem spoljnog duga privatnog sektora, što je povećavalo rizik od nastajanja neravnoteže u platnom bilansu.

U Tabeli 2 je prikazan platni bilans R. Srbije u periodu 2007-2014. Ukoliko je tekući bilans u deficitu, kapitalni i finansijski bilans moraju biti u suficitu. Uzroci tekućeg deficita mogu biti otkriveni analizom bilansa roba, usluga, primarnog dohotka i sekundarnog dohotka. Deficit svakog podbilansa platnog bilansa mora biti finansiran suficitom ostvarenim u ostalim podbilansima.

Svetska finansijska kriza odrazila se na spoljnotrgovinsku razmenu i finansijske transakcije R. Srbije sa inostranstvom. Iz Tabele 2 se vidi da je u periodu 2007- 2014, R. Srbija konstantno ostvarivala deficit tekućeg računa, pri čemu u godinama otpočinjanja krize deficit je bio najveći. U 2007. godini, deficit je iznosio 5.474 miliona evra (odnosno 18,6% BDP) i bio je uglavnom determinisan rastom deficita u spoljnotrgovinskom bilansu, odnosno usporavanjem izvoza i nepromenjenim uvozom. Zatim u 2008. dolazi do daljeg rasta deficita na 7.126 miliona evra, što je za oko 30% više u odnosu na 2007. Iste godine stopa rasta izvoza bila je veća od uvoza, međutim u istom periodu spoljnotrgovinski deficit je bio visok i iznosio je 8,488 miliona evra. Strane direktne investicije su u istom periodu bile gotovo nepromenjene u odnosu na 2007, dugoročno zaduživanje privrede koje je otpočelo u 2007. nastavilo se i u 2008, dok se kratkoročno zaduživanje povećalo sa skoro nula na 500 miliona evra. U ovoj godini došlo je i do značajnog povlačenje depozita od strane građana, dok su devizne rezerve NBS beležile pad od 1,687 miliona evra. Smanjenje deficita tekućih transakcija je ostvareno u 2009. i 2010. i uslovljeno je povećanjem tražnje na izvoznim tržištima, pre svega Evropske unije i slabljenjem dinara, zatim, manjim prilivom stranih direktnih investicija i smanjenjem deviznih rezervi.

U 2011. dolazi do rasta deficita tekućeg bilansa na 3.656 miliona evra što čini oko 10,9% BDP i predstavlja rast u odnosu na 2010. za oko 80%. Ovaj rast bio je posledica pogoršanja spoljnotrgovinskog bilansa nastalog usled

visoke realne apresijacije dinara. U 2012. deficit tekućeg bilansa nastavio je da raste i iznosio je 11,6% BDP i bio je posledica porasta trgovinskog deficita i deficita na računu dohotka, kao i manjeg priliva tekućih transfera. U odnosu na 2012, u 2013. dolazi do smanjenja deficita tekućeg računa na 2.098 miliona evra što iznosi 6,1% BDP-a što je dva puta manje od vrednosti ostvarene u 2012. U finansijskom računu ostvaren je neto priliv od 3,1 milijarde evra po obnovu stranih direktnih i portfolio investicija, dok je po osnovu ostalih investicija ostvaren odliv u iznosu od 855 miliona evra. Kako je neto priliv kapitala bio veći u odnosu na deficit tekućeg računa došlo je do rasta deviznih rezervi.

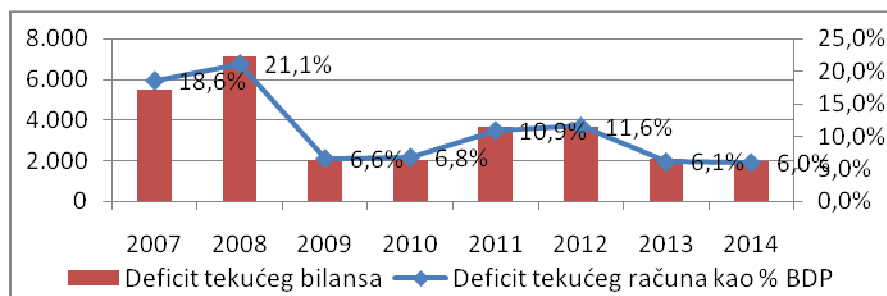
Tabela 2 Struktura platnog bilansa R. Srbije u periodu 2007-2014, u mil. evra

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Tekući bilans	-5,474	-7,126	-2,032	-2,037	-3,656	-3,671	-2,098	-1,985
Roba	-7,113	-8,488	-5,066	-4,719	-5,496	-5,634	-4,159	-4,111
Usluge	-245	-196	9	-10	154	111	313	465
Primarni dohodak	-982	-983	-479	-658	-1,368	-1,097	-1,419	-1,343
Sekundarni dohodak	2,866	2,541	3,504	3,351	3,054	2,949	3,166	3,003
Kapitalni bilans	-312	6	0	0	-3	-8	15	7
Finansijski bilans	5,349	6,598	2,280	1,553	3,340	3,351	1,630	1,705
Strane direktne investicije	2,528	2,486	2,068	1,133	3,320	753	1,298	1,236
Portfolio investicije	678	-91	-49	67	1,600	1,676	1,883	369
Derivati	0	0	-1	-27	25	-2	1	6
Ostale investicije	2,884	2,516	2,626	-549	197	-214	-855	-1,703
Devizne rezerve	742	-1,687	2,363	-929	1,801	-1,137	697	-1,797
Greške i propusti	-437	-522	248	-484	-319	-328	-453	-273

Izvor: Narodna banka Srbije

Deficit tekućeg računa u 2014. iznosi 6% BDP-a, odnosno 1.985 miliona evra, i smanjen je u odnosu na 2013. za oko 6%. Spoljnotrgovinski deficit je u odnosu na 2013. smanjen za oko 0,9%. Na iznos spoljnotrgovinskog, a time i

tekućeg deficita su uticale majske poplave i spor oporavak zemalja Evrozone, dok su povoljan uticaj imale mere fiskalne konsolidacije, pad svetske cene nafte i depresijacija dinara (FREN, 2015). Računi kapitalnih i finansijskih transakcija su, u odnosu na 2013, zabeležili neto odliv kapitala od 85,1 milion evra, za razliku od neto priliva od 2.3 milijarde evra ostavrenog u 2012. (Slika 2).



Slika 2 Deficit bilansa tekućeg računa, u milionima evra i kao % BDP-a

Izvor: Narodna banka Srbije

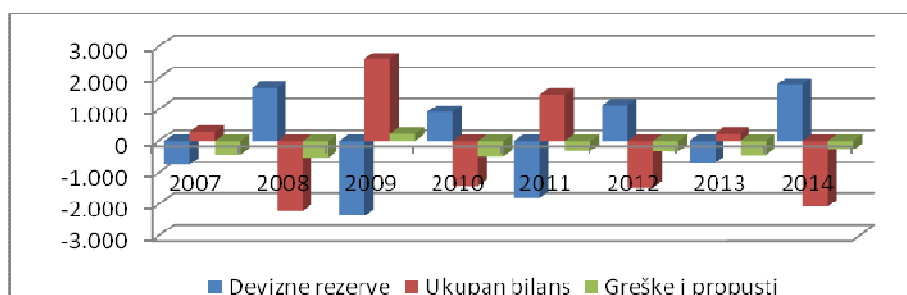
Na osnovu svega navedenog se može zaključiti da je u posmatranom periodu deficit tekućeg računa R. Srbije konstantno bio iznad 5% BDP, što može dovesti u pitanje njegovu održivost imajući u vidu stanje u privredi. Dodatni problem predstavlja i činjenica da je glavni uzrok deficita tekućeg računa predstavljao deficit u robnom bilansu, a ne u bilansu primarnog dohotka. Deficit je finansiran uglavnom stranim direktnim investicijama, i zaduživanjem u inostranstvu, ali u poslednjim godinama usled smanjenog priliva stranih direktnih investicija, došlo je do većeg oslanjanja na zaduživanje u inostranstvu. Kod ovakvog načina finansiranja je bitno da se ta sredstva plasiraju u proizvodni sektor, a ne da se koriste za pokrivanje potrošnje, jer samo u tom slučaju se može izbeći problem u servisiranju dugova.

Danas ne postoji opšteprihvaćeno mišljenje o tome koji se nivo deficita tekućeg računa može smatrati neodrživim, kao ni o samom uticaju visokog deficita na ostale makroekonomske indikatore. MMF i druge međunarodne finansijske institucije su duži vremenski period zastupale stav da deficit tekućeg računa nije održiv ukoliko prelazi nivo od 5% BDP-a. Međutim, primeri mnogih zemalja koje su uspele da tokom više godina održe i finansiraju veći deficit od navedenog i iz toga preći u suficit, kao i primeri zemalja koje su imale niske deficite tekućeg računa, a nisu uspele da izbegnu

platonobilansnu krizu (Meksiko, Čile) uticali su na to da se odustane od tako striktno postavljenog kriterijuma (Fabris i Kilibarda, 2008).

Ukupan i bazičan bilans Srbije

U skladu sa konceptom ukupne ravnoteže, platni bilans će biti u ravnoteži kada je ukupan bilans (zbir tekućeg, kapitalnog i finansijskog bilansa izuzev rezervi) jednak promeni u deviznim rezervama. Odnosno, saldo ukupnog bilansa pokriva se promenama u deviznim rezervama u istom iznosu, što se može i videti na Slici 3.

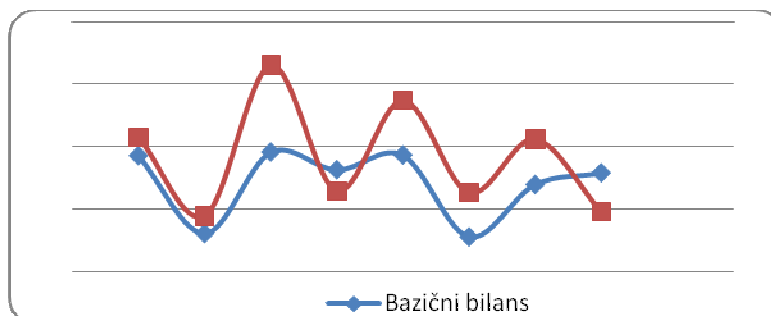


Slika 3 Pokrivenost salda ukupnog bilansa deviznim rezervama u periodu 2007-2014, u milionima evra

Izvor: Narodna banka Srbije

Ukoliko je ostvaren pozitivan saldo ukupnog bilansa to znači da je priliv kapitala veći u odnosu na deficit tekućeg bilansa. Suprotno, veći deficit tekućeg računa u odnosu na priliv kapitala za rezultat će imati negativan saldo ukupnog bilansa. U 2007, 2009, 2011, i 2013, R. Srbija je ostvarila suficit u ukupnom bilansu, a u ostalim godinama zabeležen je deficit.

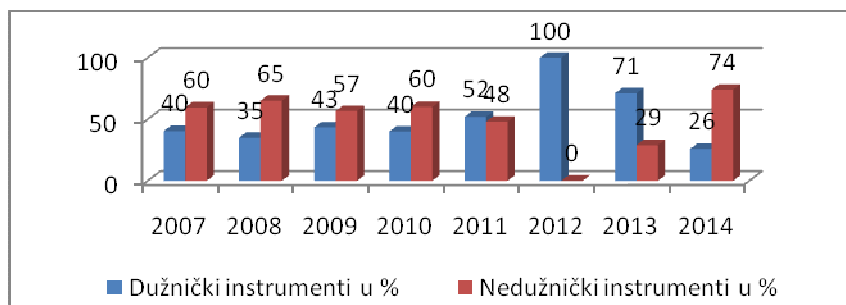
U posmatranom periodu R. Srbija je konstantno ostvarivala deficit bazičnog bilansa koji je imao prociklično kretanje. Najveći deficit ostvaren je u 2008, 2,760 miliona evra, i u 2012, 2,868 miliona evra. Kasnije, u 2013, i 2014, on ima tendenciju pada. Kako se deficit bazičnog bilansa mora finansirati kratkoročnim kapitalom i smanjenjem deviznih rezervi, može se reći da dugoročno takva situacija nije održiva jer će se vremenom devizne rezerve potrošiti, a za dodatno zaduživanje postoji gornji limit nakon koga investitori zbog rizika od bankrotstva, neće biti spremni da dalje pozajmljuju kapital.



Slika 4 Ukupan i bazični bilans Srbije u periodu 2007-2014, u mil. evra

Izvor: Autori, na osnovu podataka NBS

Na osnovu Slike 4 se može zaključiti da kretanja u bazičnom bilansu, uglavnom, prate kretanja u ukupnom bilansu, odnosno, da postoji izvesna zavisnost ova dva bilansa. Na Slici 5 je prikazan udeo dužničkih i vlasničkih instrumenata u finansiranju deficita tekućeg bilansa kroz SDI i portfolio investicije kao bitan pokazatelj održivosti deficita tekućeg računa.



Slika 5 Udeo dužničkih i vlasničkih instrumenata u finansiranju deficita tekućeg račun kroz SDI i portfolio investicije, u periodu 2007- 2014.

Izvor: Narodna banka Srbije

U periodu 2007-2010, nedužnički instrumenti su bili zastupljeniji u odnosu na dužničke, da bi se u narednoj godini situacija preokrenula u korist dužničkih instrumenata, čije je učešće u 2012. godini iznosilo čak 100%. U 2013. smanjuje se učešće dužničkih instrumenata u finansiranju deficita, ali i dalje je na jako visokom nivou (71%). Nakon trogodišnjeg perioda dominacije dužničkih instrumenata, u 2014. nedužnički instrumenti preuzimaju primat u finansiranju deficita tekućeg bilansa. Generalno, finansiranje putem vlasničkih instrumenata je povoljnije za zemlju sa aspekta neutralizacije rizika koji se javlja usled promene cene instrumenata,

a snosi ga strani investitor. U slučaju kreditnog zaduživanja u inostranstvu, rizik promene visine kamatne stope snosi u potpunosti domaći dužnik.

Pokazatelji održivosti deficita bilansa tekućeg računa

Otvorenost i struktura spoljne trgovine jedne ekonomije utiče na održivost deficita tekućeg bilansa. Ukoliko je zemlja otvorenija, i pritom je ta otvorenost rezultat rasta izvoza koji obezbeđuje prihode neophodne za servisiranje duga prema inostranstvu, problem održivosti i finansiranja deficita tekućeg računa je znatno manji, nego u slučaju kada je rast otvorenosti podstaknut rastom uvoza. Međutim, ukoliko je izvoz koncentrisan samo na određen broj proizvoda i zemalja, viši stepen otvorenosti povećava i rizik od izloženosti zemlje eksternim šokovima i krizama i u krajnjoj instanci se odražava i na bilans tekućeg računa.

R. Srbija je svoju trgovinsku otvorenost povećala skoro četiri puta u posmatranom periodu, sa 22% BDP-a u 2000. na 98% BDP-a (Slika 6), ali deficit tekućeg računa je problem sa kojima se i dalje suočava njena privreda. Glavni razlog za to proizilazi iz činjenice da je povećanje otvorenosti u većoj meri bilo bazirano na povećanju uvoza nego na povećanju izvoza.

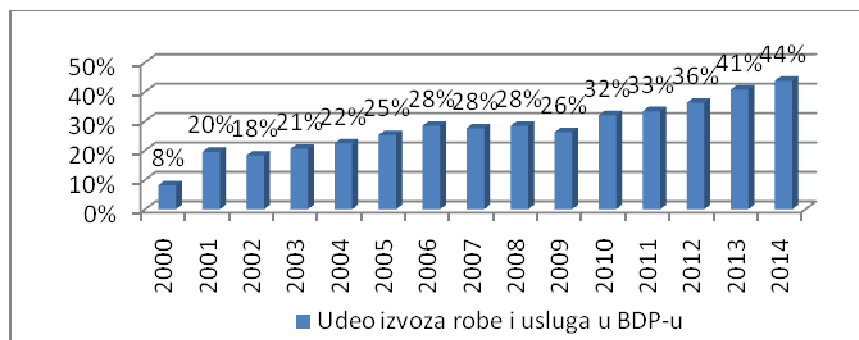


Slika 6 Trgovinska otvorenost Srbije

Izvor: Autori, na osnovu podataka NBS

Sliku o trgovinskoj otvorenosti R. Srbije, treba dopuniti pokazateljem koji ilustruje sklonost izvozu (Slika 7). Kao i prethodni, i ovaj pokazatelj je u posmatranom periodu imao tendenciju rasta, uz pad ostvaren u vreme otpočinjanja globalne finasijske krize. Udeo izvoza u BDP je povećan sa 8% koliko je iznosio u 2000. na 44% u 2014, ali pozicija R. Srbije je i dalje loša. U 2013. i 2014. je ostvaren najveći udeo izvoza u BDP, ali nastavak ovakvog trenda, odnosno porasta učešća izvoza u BDP u narednim godinama, može

se lako dovesti u pitanje, obzirom da je ovaj pozitivan pomak ostvaren zahvaljujući samo jednoj kompaniji - Fiat Automobili Srbije.



Slika 7 Udeo izvoza u BDP

Izvor: Autori, na osnovu podataka NBS

Dakle, povećanje izvoza robe i usluga se nameće kao neminovnost zbog obaveze da se formira održiv rast deviznog priliva koji će biti dovoljan za uredno servisiranje obaveza prema inostranstvu i plaćanje potrebnog uvoza.

Poremećaji u odnosima razmene se smatraju osnovnim izvorom fluktuacija u proizvodnji i bilansu tekućeg računa u malim otvorenim ekonomijama (Chia & Alba, 2005). Imajući u vidu da je srpski izvoz koncentrisan na mali broj zemalja i malu grupu proizvoda i povećanje otvorenosti u prethodnom periodu neophodno je pratiti šta se dešava sa odnosima razmene jer u takvim uslovima postoji veća mogućnost pogoršanja odnosa razmene usled eksternih šokova (Tabela 3).

Veza između tekućeg bilansa i odnosa razmene se ogleda u činjenici da poboljšanje u odnosima razmene znači da su izvozne cene porasle više od uvoznih, što dalje vodi padu izvoza i povećanju uvoza i rastu deficita tekućeg računa, odnosno trgovinskog deficita. Obrnuto je u slučaju pogoršanja odnosa razmene, uvozne cene rastu brže od izvoznih, raste izvoz, smanjuje se uvoz i smanjuje se deficit tekućeg računa.

U R. Srbiji su se odnosi razmene pogoršali za 1,4%, odnosno, rast izvoznih cena od 8,9% bio je manji u odnosu na rast uvoznih cena od 10,5%, u periodu 2009-2014, pri čemu je to pogoršanje istovremeno značilo poboljšanje u spoljnotrgovinskom bilansu, odnosno smanjenje robnog deficita (Tabela 3). Do poboljšanja odnosa razmene u odnosu na prethodnu godinu došlo je jedino u 2012, kada su izvozne cene rasle više u odnosu na uvozne.

Tabela 3 Odnosi razmene Srbije u periodu 2009-2014.

	2009			2010			2011			2012			2013			2014		
	Px	Pm	TOT	Px	Pm	TOT	Px	Pm	TOT	Px	Pm	TOT	Px	Pm	TOT	Px	Pm	TOT
Po sektorima																		
Ukupno	88.4	87.7	100.8	105.7	105.7	100.0	109.8	110.7	99.2	103.9	102.0	101.9	94.7	96.9	100.5	96.3	96.9	99.4
Hrana i žive životinje	87.6	94.6	92.6	102.8	101.7	101.1	115.4	106.0	108.9	104.4	101.9	102.5	90.4	94.7	92.3	94.2	99.1	95.0
Pića i duvan	102.8	88.2	116.6	96.2	86.2	111.6	100.0	90.0	111.1	102.3	103.0	99.3	100.8	94.7	106.3	104.5	99.5	105.1
Sirove materije, osim goriva	75.5	73.8	102.3	126.8	130.1	97.5	121.2	112.9	107.4	99.7	100.3	99.4	93.9	91.8	102.2	93.8	91.4	102.6
Mineralna goriva i maziva	66.4	73.8	90.0	114.5	121.4	94.3	123.1	124.3	99.0	107.1	108.5	98.7	90.0	93.3	96.4	96.1	95.3	100.8
Životinjska i biljna ulja, masti i voskovi	68.5	78.3	87.5	106.1	103.4	102.6	130.7	118.4	110.4	99.5	102.6	97.0	92.3	88.9	103.8	80.9	91.6	88.3
Hemijski proizvodi	88.3	91.1	96.9	104.7	104.4	100.3	107.9	112.2	96.2	108.1	100.2	107.9	100.7	98.5	102.2	99.6	95.8	104.0
Proizvodi svrstani po materijalu	81.5	87.1	93.6	114.1	108.1	105.6	109.0	106.3	102.5	100.5	99.2	101.3	97.3	97.1	100.3	94.8	96.8	97.9
Mašine i transportni uređaji	98.3	91.3	107.7	100.2	101.4	98.8	105.5	97.3	108.4	106.7	97.4	109.5	97.8	101.4	96.4	96.1	98.6	97.5
Razni gotovi proizvodi	98.0	99.0	99.0	98.2	94.4	104.0	105.3	101.6	103.6	106.6	104.1	102.4	103.5	92.1	112.3	100.2	96.4	103.9
Proizvodi i transakcije, nigde pomenuti	116.5	92.5	125.9	78.6	98.6	79.7	93.9	200.3	46.9	81.2	124.4	65.3	165.4	92.1	179.0	91.8	97.0	94.6
Po stepenu obrade proizvoda																		
Ukupno	88.4	87.7	100.8	105.7	105.7	100	109.8	110.7	99.19	103.9	102	101.9	97.4	96.9	100.5	96.3	96.9	99.4
Neobrađeni proizvodi	84.6	74.5	113.56	113	119.1	94.88	123.7	118.6	104.3	102.9	106.7	96.44	87.9	95	92.5	97.5	96	101.6
Proizvodi obične prerade	75.5	81.2	92.98	115.3	115.3	100	112.9	114.1	98.95	100.1	99.2	100.9	94.2	93.5	100.8	93	95.4	97.4
Proizvodi visoke prerade	97.1	93.2	104.18	99.5	100.9	98.61	105.7	102.4	103.2	105.7	99.8	105.9	99.8	99.1	100.7	97.2	97.4	99.7
Neklasifikovani proizvodi	104.6	92.5	113.08	90.2	98.6	91.48	121.5	200.6	60.57	81	124.4	65.11	132.5	91.7	144.5	73.6	97.3	75.6
Po ekonomskoj nameni proizvoda																		
Ukupno	88.4	87.7	100.8	105.7	105.7	100.0	109.8	110.7	99.19	103.9	102.0	101.8	97.4	96.9	100.5	96.3	96.9	99.4
Reprodukcija	83.2	82.7	100.6	111	111.6	99.5	112.5	110.1	102.2	101.4	100.0	101.4	97.2	97.4	99.8	95	95.5	100.5
Potrošna roba	97.9	92.4	106.0	99.5	99.8	99.7	106.3	105.2	101	109.0	100.4	108.5	96.5	97.4	99	97.4	101.5	96
Neklasifikovano	104.6	92.5	113.08	90.2	98.6	91.5	121.5	200.6	60.57	81.0	124.4	65.1	132.5	91.7	144.5	73.6	97.3	75.6

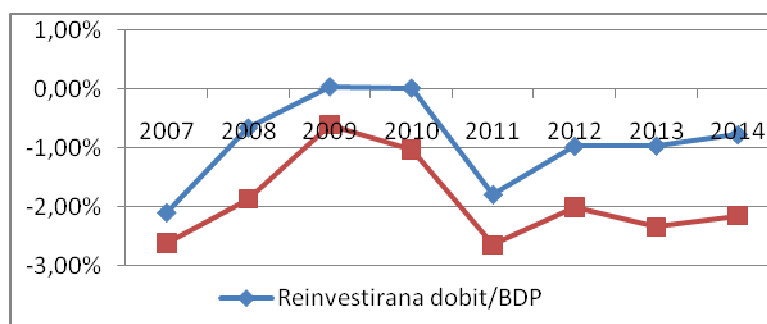
Izvor: Republički zavod za statistiku

Ppoboljšanje u 2012. u odnosu na 2011. znači da se pri istom izvozu kao i u 2011, može kupovati veća količina uvoznih proizvoda. U ovoj godini došlo je do porasta deficita robnog bilansa sa 5,496 na 5,634 miliona evra zbog smanjenja konkurentnosti domaćih proizvoda na inostranom tržištu. Posle 2011. godine, najveće pogoršanje u odnosima razmene je zabeleženo 2014. i iznosilo je 0,6%. Istovremeno je poboljšano stanje u trgovinskom bilansu za 1,2%, jer su zbog nižih cena domaći proizvodi bili konkurentniji od inostranih. Posmatrano po sektorima, najveći krivci za ovo pogoršanje jesu sektor životinjska i biljna ulja i vosak (pogoršanje od 11,7%), proizvodi i transakcije koji nisu nigde pomenuti (5,4%), hrana i životinje (5%), mašine i transportni uređaji (2,5%) i proizvodi svrstani po materijalu (2,1%).

Iako je deficit tekućeg računa R. Srbije uslovljen robnim deficitom, u cilju kompletne analize tekućeg bilansa potrebno je analizirati i račun primarnog dohotka. Račun primarnog dohotka je u posmatranom periodu bio u deficitu. Od 2007. do 2014. zabeležen je rast deficita od 37%, sa 982 miliona evra na 1,343 miliona. Deficit na račun primarnog dohotka je povećan, usled povećanih isplata po osnovu kamata na portfolio investicije i isplata po osnovu reinvestirane dobiti i dividendi u okviru direktnih investicija.

Reinvestirana dobit predstavlja deo dobiti stranog investitora koji nije distribuiran kroz dividende od strane filijala ili zarade koje nisu date stranom investitoru, već su zadržane od strane filijala i potom reinvestirane. One se tretiraju kao dodatni kapital inostranom preduzeću u koje je investirano.

R. Srbija je samo u 2009. i 2010. ostvarila priliv reinvestirane zarade, 0,04% BDP i 0,02% BDP, u svim ostalim godinama dolazi do odliva reinvestirane dobiti. U 2007. 2,11% BDP predstavljao je odliv reinvestirane dobiti iz zemlje i ujedno je to bio i najveći odliv u posmatranom periodu. Naredni veći odliv iz zemlje realizovan je 2011. i iznosio je 1,80% BDP. U poslednje tri godine odliv je prilično ujednačen (Slika 8). Ukoliko se posmatra vlasnički kapital, sa Slike 8 se vidi da nije bilo priliva po osnovu vlasničkog kapitala, i da je odliv imao sličnu tendenciju kao i odliv reinvestirane dobiti.

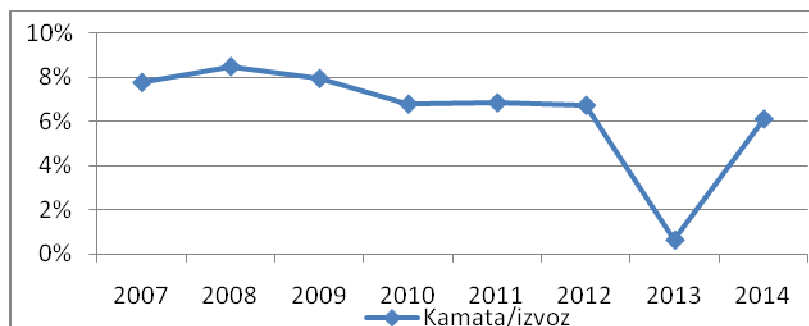


Slika 8 Učešće reinvestirane dobiti i vlasničkog kapitala u BDP

Izvor: Na osnovu podataka NBS

Odnos otplate kamata i izvoza je još jedan pokazatelj koji se koristi u analizi računa primarnog dohotka i on pokazuje koliki deo prihoda ostvaren izvozom robe i usluga treba izdvojiti za plaćanje kamata na spoljni dug, odnosno pokazuje koliki je trošak zaduživanja u inostranstvu.

Sa Slike 9 se vidi da je u svim godinama, izuzev, 2013, za plaćanje kamate na spoljni dug bilo potrebno izdvojiti između 6 i 8% prihoda ostvarenih izvozom. Kako se zona prezaduženosti kod ovog pokazatelja nalazi između 20 i 30%, može se reći da rashodi koji odlaze na otplatu kamata ne ugrožavaju međunarodnu likvidnost R. Srbije i da mnogo veći problem predstavlja otplata glavnice duga, u odnosu na kamate.



Slika 9 Troškovi zaduživanja u inostranstvu

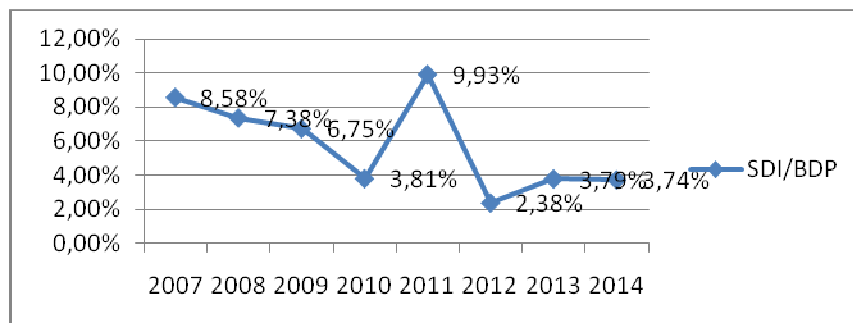
Izvor: Na osnovu podataka NBS

Nakon političkih promena, krajem 2000, R. Srbija je postala privlačna destinacija za strane investitore. Ukupan neto priliv po osnovu ulaganja nerezidenata u R. Srbiju u periodu 2001-2012. iznosio je 16,6 milijardi evra, a prosečan godišnji priliv po stanovniku 188 evra. Skoro polovina tog priliva ostvarena je u godinama pre izbijanja krize. Strani investitori su se, pre svega, opredeljivali za kupovinu postojećih preduzeća, tako da je oko 95% priliva ostvareno u formi *brownfield* investicija. Kriza i neizvesnost uticali su na uzdržavanje stranih investitora za ulaganja i na srpskom tržištu, pa su u ovom periodu najznačajnije investicije ostvarene kroz *joint venture* ugovore koje je država pokrenula sa preduzećima iz prerađivačke industrije (NIS i FIAT), (NBS, 2014).

Kratkoročni tokovi kapitala su nepovoljniji od dugoročnih, a priliv vlasničkog kapitala je mnogo bolji u odnosu na kapital koji utiče na stvaranje spoljnog duga. Shodno tome, deficit finansiran stranim direktnim investicijama smatra se održivijim u odnosu na deficit koji se finansira kratkoročnim špekulativnim kapitalom (*hot money*) koji je podložniji odlivima usled promene tržišnih i političkih okolnosti (Zafir & Sezgin, 2012, 68-78).

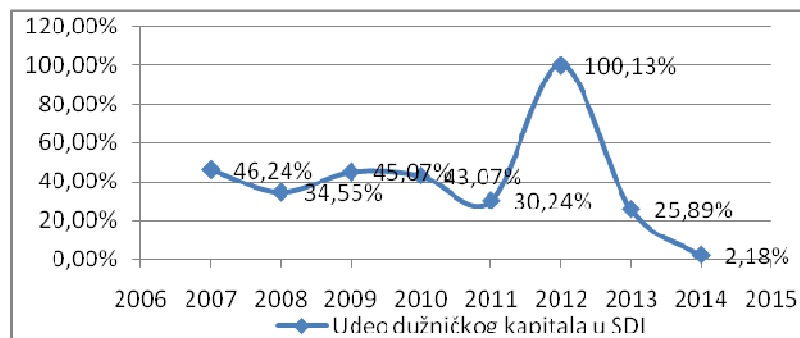
Priliv SDI u R. Srbiju je imao opadajući trend od početka globalne finansijske krize, pri čemu je taj trend prekinut u 2011. Iako je priliv smanjen

nakon krize, on je održan na solidnom nivou do 2010. (Slika 10). U 2012. ostvaren je nizak priliv SDI, svega 753 miliona evra, odnosno 2,38% BDP što predstavlja ozbiljan problem za domaću privredu, kako zbog pokrivanja deficita tekućeg računa tako i zbog samog uticaja koji SDI imaju na privredni rast. U 2013. i 2014. došlo je do malog rasta priliva SDI, odnosno, porasta učešća u BDP, ali je on nedovoljan. Tokom posmatranog perioda, u strukturi SDI dominantno učešće ima vlasnički kapital u odnosu na dužnički, sa izuzetkom u 2012. kada dužnički ima 100% učešće. U 2014. dolazi do drastičnog pada udela dužničkih instrumenata na svega 2,18% (Slika 11).



Slika 10 Udeo SDI u BDP

Izvor: Na osnovu podataka NBS



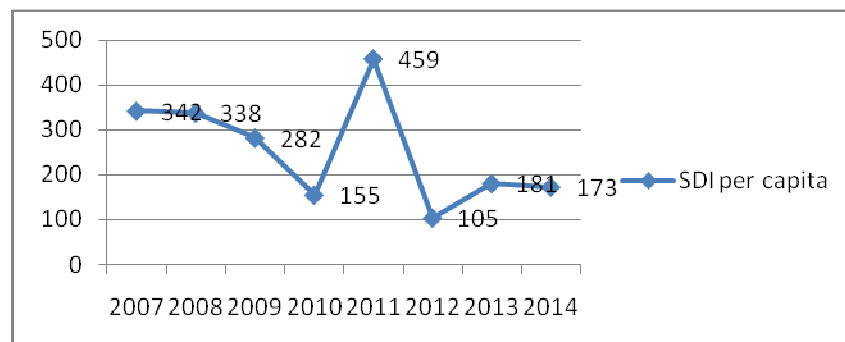
Slika 11 Udeo dužničkog kapitala u SDI

Izvor: Na osnovu podataka NBS

Slika 12 pokazuje SDI po stanovniku u periodu 2007-2014. Prosečne SDI po stanovniku u osmogodišnjem periodu iznose 255 evra, pri čemu je posmatrano po godinama najveći nivo SDI po stanovniku bio u 2011, i iznosio je 459 evra.

Devizne rezerve se koriste kao mehanizam osiguranja u slučaju većih poremećaja deviznog kursa i platnog bilansa. Krize iz 1990-ih godina kao i

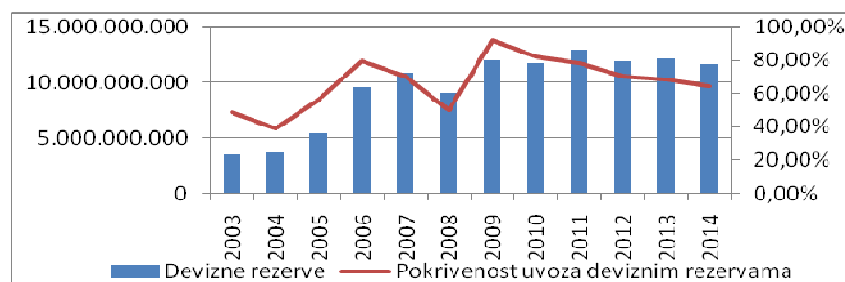
savremena globalna finansijska kriza su pokazale da centralne banke treba da drže veći iznos deviznih rezervi u cilju održavanja eksterne likvidnosti. Veliki iznosi deviznih rezervi su posledica smanjene mogućnosti monetarnih vlasti da kontrolišu priliv kapitala ili cena koju zemlja mora da plati zbog nesposobnosti da smanji kratkoročni spoljni dug ili zbog lošeg upravljanja kapitalnim i finansijskim računom (Kovačević, 2012).



Slika 12 SDI per capita

Izvor: Na osnovu podataka NBS

Indikator eksterne likvidnosti meren odnosom deviznih rezervi i uvoza je poboljšan u periodu 2003-2014. za 32% (Slika 13). Sve do 2008. poboljšava se eksterna pozicija R. Srbije, na šta ukazuje veća pokrivenost uvoza deviznim rezervama, u 2003. ona je iznosila 48%, a u 2007. 70%, odnosno, povećan je broj meseci pokrivenosti uvoza deviznih rezervi sa 4 na 6 meseci.



Slika 13 Pokrivenost uvoza deviznim rezervama

Izvor: Na osnovu podataka NBS i RZS

U 2008, pod uticajem ekonomske krize pogoršava se i eksterna likvidnost nacionalne ekonomije. Tada su devizne rezerve smanjene za oko 17%, a pokrivenost uvoza deviznim rezervama za oko 30%. U 2009. dolazi do poboljšanja eksterne likvidnosti, obzirom da je oko 92% uvoza bilo pokriveno deviznim rezervama, što je i najveća pokrivenost u posmatranom

periodu. Nakon 2009, postoji stalni trend smanjenja ovog pokazatelja i pogoršanja esterene likvidnosti privrede R. Srbije.

Povezanost spoljnog duga i tekućeg računa platnog bilansa

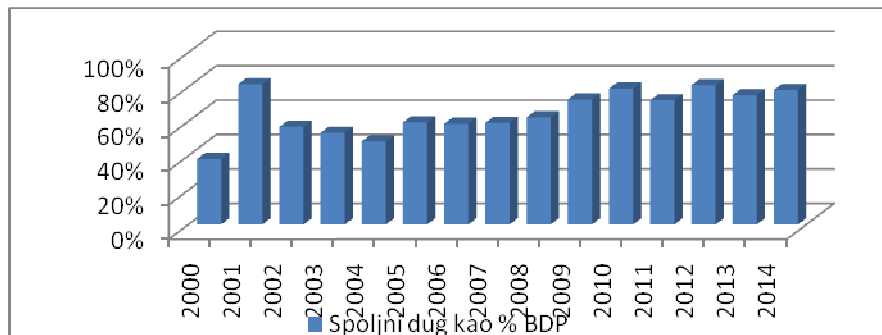
Poslednjih godina glavni pokretač privrednog rasta u R. Srbiji predstavljalo je povećanje zaduživanja u inostranstvu. Istovremeno, sa privrednim rastom srpska privreda je postala opterećena spoljnotrgovinskim deficitom i problemima u servisiranju duga. Imajući u vidu nisku polaznu osnovu na početku tranzicionog perioda u R. Srbiji i činjenicu da je nizak nivo kreditne aktivnosti ograničavao investicije sasvim je opravdano da je spoljni dug imao brži rast u odnosu na rast BDP (Hrustić, 2011).

U Analizi zaduženosti, nije bitan apsolutni iznos duga već se posmatra nivo zaduženosti u odnosu na ekonomski i izvozni potencijal zemlje i sposobnost zemlje da izmiruje svoje obaveze po spoljnom dugu (indikatori eksterne solventnosti likvidnosti). Osnovni indikator eksterne solventnosti jeste odnos između spoljnog duga i BDP. Smanjenje ovog indikatora je znak da stopa rasta BDP-a raste brže od stope rasta spoljnog duga, čime se poboljšava sposobnost otplate dugova i obrnuto, porast vrednosti ovog indikatora govori da stopa rasta zaduživanja raste brže od stope rasta BDP-a, pri čemu porast vrednosti ovog indikatora iznad propisanih granica ukazuje na moguće probleme sa solventnošću zemlje i povećava rizik pojave teškoća u otplati dugova (Janković, 2015, 118).

U R. Srbiji udeo spoljnog duga u BDP-u je rastao u posmatranom periodu, a u poslednjim godinama ona se nalazi blizu ulaska u zonu prezaduženosti (Slika 14). U 2014. (78% BDP), spoljni dug je na približno istom nivou kao i u 2001. (81% BDP). Ukoliko se posmatra period između ove dve godine vidi se da je do izbijanja krize 2008, spoljni dug u proseku iznosio oko 60% BDP. Nakon izbijanja krize pa do danas on se u proseku kreće između 70% i 80% BDP, s tim da je u 2012. kao i u 2001. u skladu sa kriterijumima Svetske banke o nivou zaduženosti R. Srbija ušla u zonu prezaduženosti.

Udeo spoljnog duga u izvozu predstavlja značajniji pokazatelj spoljne zaduženosti u odnosu na prethodni, obzirom da od prihoda ostvarenih izvozom zavisi sposobnost zemlje da servisira svoj dug. Ukoliko je stopa rasta izvoza veća od stope rasta spoljnog duga, sposobnost otplate duga se

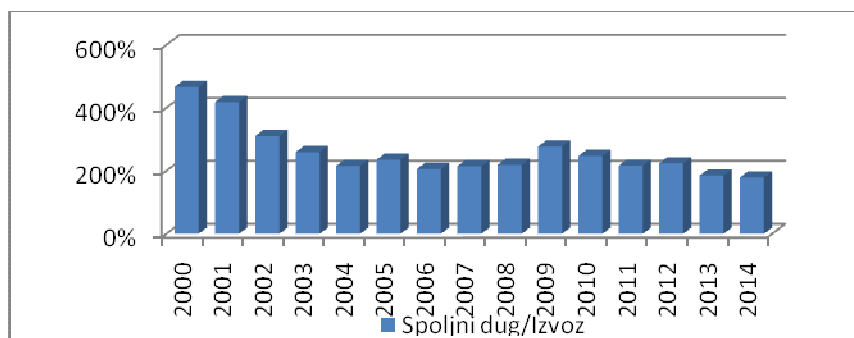
poboljšava i obrnuto, ukoliko je stopa rasta spoljnog duga veća od stope rasta izvoza, sposobnost otplate duga se pogoršava.



Slika 14 Spoljni dug Srbije kao % BDP-a

Izvor: Na osnovu podataka NBS

Za razliku od prethodnog pokazatelja kada je R. Srbija samo u 2001. i 2012. imala zaduženost veću od 80%, odnosno ušla u zonu prezaduženosti, ovaj pokazatelj ukazuje da je R. Srbija premašila granicu prezaduženosti (220% prema Svetskoj banci) u prve četiri posmatrane godine, zatim 2005, 2010. i 2012. godine. U 2013. i 2014. dolazi do poboljšanja ovog indikatora, 185% u 2013. i 179% u 2014, što je u granicama održivosti, a razlog za to jeste povećanje izvoza u tom periodu (Slika 15).



Slika 15 Udeo spoljnog duga u izvozu roba i usluga

Izvor: Na osnovu podataka NBS

Ročna struktura spoljnog duga dobar je pokazatelj eksterne likvidnosti zemlje. Odnos kratkoročnog i ukupnog spoljnog duga pokazuje koliki je udeo kratkoročnog duga u ukupnom i pokazuje kratkoročnu poziciju zemlje prema inostranstvu u odnosu na ukupnu poziciju. Od 2000. do 2010. udeo kratkoročnog duga u ukupnom spoljnom duga kretao se između 5 i 8%, a

zatim od 2011. ima tendenciju pada. U 2014. ovaj udeo iznosio je 0,41% tako da se može zaključiti da je pozicija likvidnosti R. Srbije povoljna i da je ona sposobna da odgovori na obaveze prema inostranstvu koje dospevaju u kratkom roku.

Privlačenje stranih direktnih investicija, podsticanje domaće štednje i izvoza je neophodno u narednom periodu. Ukoliko do toga ne dođe, R. Srbija će se naći u zoni prezaduženosti, što može prouzrokovati dodatne negativne posledice koje se ogledaju u snižavanju kreditnog rejtinga i otežanim uslovima zaduživanja na međunarodnom tržištu (Janković, 2015, 119).

Zaključak

Iskazivanje i praćenje platnog bilansa kao sistematskog pregleda ekonomskih transakcija koje rezidenti jedne zemlje obave sa rezidentima druge zemlje, bitno je iz nekoliko razloga. Prvi i najvažniji je da je blagovremeno informisanje ekonomskih vlasti o kretanjima u ekonomskim odnosima zemlje sa inostranstvom bitno za koncipiranje adekvatne ekonomske politike, prevashodno spoljnotrgovinske, devizne, monetarne i fiskalne. Drugi razlog se odnosi na činjenicu da bez odgovarajućeg poznavanja mogućih kretanja u ekonomskim odnosima zemlje sa inostranstvom nije moguće predvideti budući privredni razvoj.

Sa početkom tranzicije nastala su velika očekivanja u pogledu rasta i razvoja, povećavajući potrošnju koja je uticala na pogoršanje stanja u tekućem bilansu. R. Srbija, kao i sve tranzicione ekonomije, suočava se sa hroničnim deficitom tekućeg računa i posledičnom platnobilansnom neravnotežom. Pored ekspanzivne fiskalne politike i kašnjenja u strukturnim reformama, stvaranju spoljnih i finansijskih neravnoteža doprinelo je i neoprezno zaduživanje. Prekomerna potrošnja pokrivala se prilivima kapitala i povećanjem spoljnog duga privatnog sektora, što je povećavalo rizik od nastajanja neravnoteže u platnom bilansu.

Kao kriterijum održivosti deficita tekućeg računa može se posmatrati odnos deficita tekućeg bilansa i porasta BDP-a. Ukoliko je duži vremenski period porast deficita veći od porasta BDP-a u pitanju je neodrživ deficit. U periodu 2007-2014. deficit tekućeg računa R. Srbije je konstantno bio iznad 5% BDP-a, čime je dovedena u pitanje njegova održivost imajući u vidu stanje u privredi R. Srbije, kao i činjenicu da je on posledica visokog deficita u spoljnotrgovinskom bilansu koji ukazuje na strukturne probleme

povezane sa konkurentnošću. Sve dok je zemlja u stanju da kreira i povećava neto prihode po osnovu izvoza robe i usluga i time podmiruje sadašnje i buduće dužničke obaveze, održivost deficita tekućeg računa predstavlja manji problem. Ovo, nažalost, nije slučaj u R. Srbiji. Iz tog razloga je neophodno da sredstva iz inostranstva budu plasirana u proizvodni sektor, a ne da se koriste za pokrivanje potrošnje jer samo u tom slučaju se može izbeći problem u servisiranju spoljnog duga.

Na osnovu kvantitativne analize koja je sprovedena u radu, ustanovljena je značajna dugoročna povezanost domaće štednje i investicija. Takođe, pokazano je da je u godinama u kojima je nivo domaće štednje bio veći, deficit tekućeg računa je bio manji. Ovim je potvrđena prva pretpostavka koja je u radu načinjena. Kvalitativna analiza raspoloživih podataka pokazala je da kretanja u bazičnom bilansu uglavnom prate kretanja u ukupnom bilansu, odnosno da postoji korelacija ova dva bilansa, tako da se može prihvatiti i druga hipoteza o postojanju zavisnosti ova dva bilansa. Analizom raspoloživih podataka potvrđena je hipoteza o porastu spoljnotrgovinske otvorenosti i sklonosti izvozu u periodu 2007-2014. Otvorenost ekonomije kao pokazatelj održivosti deficita tekućeg bilansa je rasla u posmatranom periodu, ali još uvek nije dovoljno velika što pokazuje podatak da ostvareni prihodi od izvoza nisu dovoljni za servisiranje obaveza prema inostranstvu. Dakle, povećanje izvoza robe i usluga se nameće kao neminovnost zbog obaveze da se formira održiv rast deviznog priliva koji će biti dovoljan za uredno servisiranje obaveza prema inostranstvu i plaćanje potrebnog uvoza.

Reference

1. Appleyard, D.R., & Field, J.A. (2001). *International economics*. McGraw-Hill, New York.
2. Blanchard, O., & Giavazzi, F. (2002), Current Account Deficit in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle? *Brookings papers of Economic Activity*, 2, 147-209.
3. Chia, W. A., & Alba, D. J. (2005). Terms of Trade Shock and the Current Accounting, *Journal of Economic Integration*, 20(4)
4. Dickey D., A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49, 1057-1072.
5. Fabris, N. i Kilibarda, B. (2008). Analiza održivosti deficita tekućeg računa Crne Gore, *Radna studija br. 14*, Centralna banka Crne Gore, Sektor za istraživanja, statistiku i IT, Podgorica

6. Feldstein, M., & Horioka, C. (1980). Domestic Saving and International Capital Flows. *Economic Journal*, 90, 314-329.
7. FREN. (2009). *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*. broj 18, Fond za razvoj ekonomske nauke, Beograd.
8. FREN. (2015). *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*. broj 39, Fond za razvoj ekonomske nauke, Beograd.
9. Golubović, N. (2009). O održivosti deficita tekućeg bilansa Srbije, 269-284. u Jakšić, M., Cvjetičan, D. i Zec, M., *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Naučno društvo ekonomista i Ekonomski fakultet u Beogradu,
10. Hrustić, H., (2011). Uticaj zaduživanja Srbije kod međunarodnih finansijskih institucija na stanje njene privrede, *Međunarodni problem*, 63(1), 160-181.
11. IMF. (2002). *The use of Balance of payment statistics in the determination of monetary and fiscal policy*. Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payment Statistics Canberra, Australia.
12. International Monetary Fund. (2009). *Balance of payment and international investment position manual*. Washington, 216-221.
13. International Monetary Fund. *World Economic Outlook Database*, www.imf.org
14. Johansen, S. (1991). Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models. *Econometrica*, 59(6), 1551-1580
15. Kovačević, R. (2012). Međunarodne rezerve kao faktor stabilnosti u uslovima krize. *Bankarstvo*, 6, 13-35.
16. Kroon, J. (2008). *Easier techniques of balance of payments analysis*. Kroon & Economy, Bank of Estonia, 65.
17. Narodna banka Srbije. (2014). *Izveštaj o inflaciji*. Narodna banka Srbije, Beograd.
18. Pelević, B. i Vučković, V. (2007). *Međunarodna ekonomija*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd,
19. Roubini, N., & Wachtel P. (1998). Current Account Sustainability in Transition Economies, NBER Working Paper No. 6468, National Bureau for Economic Research, Cambridge
20. Sorensen, P. B., & Whitta-Jacobsen, H. (2005). *Introducing Advanced Macroeconomics - Growth and Business Cycles*. McGraw-Hill Education.
21. Todorović, M. i Marković, I. (2013). *Međunarodna ekonomija*. Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
22. Zafir, Z. C., & Sezgin, H. F. (2012). Analysis of the Effect of Foreign Direct Investment on the Financing of Current Account Deficits in Turkey. *International Journal of Business and Social Science*, 3(10), 68-78.

BALANCE OF PAYMENTS AND MACRECONOMIC DYNAMICS IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Events which take place on a global level largely affect small open economies, such as Serbia. To test the exposure to external shocks, the starting point of the analysis is the balance of payments. Since Serbia is faced with a chronic deficit of the current account balance, the main objective of this study is to determine the causes of the deficit in the current balance, as well as ways of its financing and sustainability in the future. In Serbia, the current account deficit is a consequence of the trade deficit, which is related with structural problems and associated with the competitiveness and insufficient inflow of foreign exchange from exports. Serbia is unable to create and increase in net income from export of goods and services which meets the current and future debt obligations. For this reason, it is essential that foreign funds to be invested in the manufacturing sector, and not to be used to cover spending because only in this case can be avoided problem in servicing external debt.

Keywords: balance of payments, economic activity, exports, the Republic of Serbia

SIROMAŠTVO KAO JEDAN OD MAKROEKONOMSKIH PROBLEMA U REPUBLICI SRBIJI

Dr Ivan Božović* i Dr Jova Radić**

Apstrakt: Siromaštvom su najugroženije porodice bez ikakvih primanja, naročito što je pomoć koju u Republici Srbiji (R. Srbija) dobijaju niska, osobe sa invaliditetom i Romi, kao najveća nacionalna manjina. Pomenute karakteristike u najvećoj meri negativno se odražavaju na materijalni i socijalni položaj zaposlenih i njihovih porodica. Iako je pravo na rad jedno od najznačajnijih prava, od država koje su potpisnice međunarodnih konvencija ne traži se da svima obezbede posao, što inače nije ni realno očekivati. S obzirom, na brojne zamerke koje poslodavci upućuju na račun poslovnog okruženja u R. Srbiji, čini se da bi se moglo učiniti mnogo više za podsticanje otvaranja novih radnih mesta.

Ključne reči: siromaštvo, nezaposlenost, životni standard, Romi, siva ekonomija, socijalna pomoć, obrazovna struktura

Uvod

Siromaštvo se u Republici Srbiji (R. Srbija) i dalje definiše kao višedimenzionalni fenomen koji, pored nedovoljnih prihoda za zadovoljavanje životnih potreba, podrazumeva i nemogućnost zapošljavanja, neodgovarajuće stambene uslove i neadekvatan pristup socijalnoj zaštiti, zdravstvenim, obrazovnim i komunalnim uslugama. U ostale ključne aspekte siromaštva ubrojani su i neostvarivanje prava na zdravu životnu sredinu i prirodna bogatstva, pre svega na čistu vodu i vazduh. U kontekstu rodne ravnopravnosti treba naznačiti da teret besposlenosti nije ravnomerno raspodeljen u R. Srbiji. I dalje postoji veliki broj domaćinstva koja ubrzano osiromašuju i značajno se pogoršavaju njihovi uslovi života. Siromaštvo je oduvek bilo jedno od osnovnih problema sa kojima se u većoj ili manjoj meri suočava svako društvo. Stoga se sa sigurnošću može reći da je svako od nas u stanju da prepozna znake siromaštva. "Uobičajeno, pod siromaštvom podrazumevamo nemogućnost zadovoljenja materijalnih potreba, kao što je hrana ili odeća ali i

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Prištini, Kosovska Mitrovica, e-mail: ivan.bozovic@pr.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Prištini, Kosovska Mitrovica, e-mail: jradic@ef.uns.ac.rs

nemogućnost osiguranja smeštaja, sredstava za rad i druge imovine" (Radić, 2007, 185).

Ozbiljnost situacije nastale kao posledica ekonomske krize u R. Srbiji moguće je uvideti posmatranjem stope nezaposlenosti, prosečnu platu, kao i iznos potrošačke korpe. Podaci ukazuju da je svaka četvrta radno sposobna osoba nezaposlena, ali i da većina stanovnika uz najveće probleme uspeva da izmiruje najosnovnije potrebe po pitanju ishrane i stanovanja. Najugroženija kategorija stanovništva su mlade osobe koje su pritom bez kvalifikacije i radnici sa kvalifikacijama, ali bez iskustva. U grupu posebno ugroženih spadaju i stariji od 40 godina, kao i posebno osetljive društvene grupe. U ovu grupu spadaju Romi, osobe sa invaliditetom i nezaposleni. U vezi s tim problemom, nameće se kao jedno od važnijih pitanja na koje Srbija mora u skorije vreme da nađe odgovor, a to je sve veći broj beskućnika. Koliko je stanje alarmantno govori i činjenica da nema ni podatka o tačnom broju, kao ni drugih karakteristika o beskućnicima u R. Srbiji (KOCD Bilten, 2008, 55).

Osim nezaposlenosti, s jedne strane, ne postoji zvanična procena broja ljudi koji rade u sivoj ekonomiji, s druge strane. Reč je o radu bez ugovora i ikakvih socijalnih prava, kao ni broja onih kojima se ugovori na određeno vreme produžavaju u nedogled, uz kratke pauze kako bi sve bilo po zakonu. Glavni razlozi iz kojih se posao traži u sivoj ekonomiji, gde radnici nemaju nikakvu zaštitu, jesu visoka nezaposlenost, kao i neefikasna zaštita prava iz radnog odnosa. Istraživanje Centra za demokratiju pokazalo je da u R. Srbiji u sivoj ekonomiji ima između 300000 i milion radnika, a među sektorima u kojima se najčešće zapošljavaju su industrija, građevina i hotelijerstvo. Najpodložniji zapošljavanju u sivoj ekonomiji su mladi i nekvalifikovani radnici, kao i neobrazovani i stariji od 40 godina.

Kako je pokazao Prvi nacionalni izveštaj o socijalnom uključivanju i smanjenju siromaštva u R. Srbiji, stopa rizika od siromaštva je viša nego u EU. Takođe, određene grupe su izložnije riziku od nezaposlenosti. Izražen je problem Roma, jer je kako kvantitet, tako i kvalitet zaposlenosti nizak. To ustvari znači da dominira tzv. „neformalna zaposlenost“, odnosno rad u sivoj ekonomiji, a siromaštvo u toj etničkoj zajednici stvara začarani krug, jer je i stopa školovanja niža nego u opštoj populaciji. Veliki izazov u smislu ostvarenja socio-ekonomskih prava predstavljaju tzv. „pravno nevidljivi“, odnosno, oni koji nemaju lična dokumenta. Bez njih, oni ne mogu da ostvare nikakva prava, pa ni pravo na obrazovanje, zapošljavanje, zdravlje ili bilo kakvu socijalnu pomoć.

Institucionalna regulativa o ekonomskim i socijalnim pravima

Kada je reč o pravnom sistemu R. Srbije, može se konstatovati da su najvišim pravnim aktom tj, Ustavom zagarantovana ekonomska i socijalna prava koja su detaljno precizirana zakonom i drugim podzakonskim aktima. Treba naglasiti da su u oblasti rada i zapošljavanja, od 2000, doneti brojni zakoni kojima su uređeni odnosi zaposlenijh i poslodavaca, a pokrenut je i socijalni dijalog. Najznačajniji propisi iz ove oblasti su: Zakon o radu iz 2005. koji je izmenjen 2009, Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti iz 2009. Među važnim propisima donešenim iz ove oblasti svakako bitnu ulogu ima i Opšti kolektivni ugovor.

R. Srbija je potpisnica brojnih konvencija iz oblasti ekonomskih i socijalnih prava i jedna je od zemalja koje su tom prilikom, ratifikujući akt Saveta Evrope u toj oblasti tzv. Evropske socijalne povelje, prihvatila najviše obaveza. R. Srbija je prihvatila 88 paragrafa iz pomenute povelje koja ukupno ima 98 paragrafa. Glavni zahtev od zemalja potpisnica jeste, da obezbede pretpostavke za zaposlenje (Službeni glasnik broj 85, 2005).

Jedno od prava iz Evropske socijalne povelje, kojoj je R. Srbija pristupila 2009, jeste i zaštita od isključenosti iz društva. Da bi se stanje u ovoj oblasti, koliko toliko popravilo, 2009, donet je Zakon o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju osoba sa invaliditetom. Jedna od ključnih tačaka iz ovog Zakona, odnosio se na obavezu poslodavaca da zapošljava osobe sa invaliditetom, i to svaka firma od 20 do 49 zaposlenih po jednog i još po jednog na svakih 50 novih radnika. Ovim Zakonom je otvorena i mogućnost da se umesto toga finansira neko preduzeće za profesionalnu refabrilaciju i zapošljavanje osoba sa invaliditetom ili učestvuje u finansiranju njihovih zarada preko budžetskog fonda za te svrhe. U izveštaju Beogradskog centra za ljudska prava, ukazuje se na brojne nedostatke tog zakona. Kao posebno značajna ističe se procena radne sposobnosti, u kojoj se neka osoba može okarakterisati kao radno sposobna, što joj oduzima pravo da pokuša da pronađe posao. Pored fizičkih prepreka sa kojima se osobe sa invaliditetom mogu suočiti prilikom traženja posla, problem predstavlja i negativan stav potencijalnih poslodavaca.

Iako stručnjaci i javnost imaju zamerke na deo tih propisa, poput odredbi koje omogućavaju da se delu osoba sa invaliditetom praktično oduzme radna sposobnost, stiče se utisak da glavni problem leži u primeni tih zakona i u lošoj ekonomskoj situaciji. Ipak imajući u vidu razne vrste zamerki koje poslodavci imaju u R. Srbiji, stiče se utisak da se moglo i više uraditi u tom pravcu, pre svega u stvaranju boljeg privrednog ambijenta za

otvaranje novih radnih mesta za osobe sa posebnim potrebama. Kada je reč o zapošljavanju osoba sa hendikepom, deo preduzeća i dalje smatra da im je lakše da plate kazne nego da zaposle osobe sa hendikepom (COD & Beogradski centar za ljudska prava, 2011, 20-35).

Neke zakonske odredbe, koje je inicijalno trebalo da povećaju prava radnika, zapravo im stvaraju probleme. Primer je odredba po kojoj poslodavac plaća otpremnine radnicima za ceo radni staž, a ne za onaj deo proveden kod njega. Prema priznanju pojedinih poslodavaca, oni zbog toga zaziru od zapošljavanja starih radnika, jer bi u slučaju otpuštanja otpremine ugrozile opstanak preduzeća. U situaciji kada je stopa nezaposlenosti visoka, postavlja se pitanje da li starijim radnicima takva odredba više koristi ili šteti. Prava radnika u R. Srbiji narušena su i nakon privatizacija, kada je deo preduzeća nestao, ostavivši radnike bez posla, ali i bez otpremnina koje bi im pripadale.

Pravo sindikalnog udruživanja u R. Srbiji je garantovana Ustavom, a prvi socijalno-ekonomski savet osnovan je 2001. Međutim, istraživanje *Stanje socijalnog dijaloga u R. Srbiji*, pokazalo je da samo 15% građana ima poverenje u rad sindikata, dok tri puta više njih nema poverenje. U sindikate se najčešće učlanjuju nekvalifikovani i polukvalifikovani radnici, kao i srednje obrazovani službenici i tehničari.

Veliki problem predstavlja i propis po kojem zaposlenima čiji poslodavci ne uplaćuju zdravstveno osiguranje, ne mogu biti overene knjižice. Iako je zdravstvena zaštita u R. Srbiji garantovana najvišim pravnim aktima zemlje, u praksi je stanje mnogo drugačije. Naime, prema nezvaničnim podacima medija koji se pozivaju na Republički fond za zdravstveno osiguranje, oko milion ljudi u R. Srbiji nema zdravstvenu knjižicu ili je ima neoverenu. Najčešći razlog nemanja zdravstvene knjižice navode to, što im poslodavci ne uplaćuju osiguranje, ako su uopšte i zaposleni. Ovoj podatak nam govori da svaki sedmi stanovnik R. Srbije nema mogućnosti da koristi besplatno državno lečenje. Dakle, za ponašanje poslodavaca, koji krše Zakon o radnim odnosima, indirektno se kažnjavaju radnici koji nizašta nisu krivi. Dodatni problem u funkcionisanju zdravstvene zaštite predstavlja prisutnost korupcije. Procene o veličini korupcije tj. o novcu koji odlazi na mito u zdravstvu ne postoje. Međutim, izvesno je da se krši pravo na zdravstveno osiguranje budući da se dešava da su pacijenti primorani da tajno izdvajaju novac za zdravstvene usluge koje su im zakonima garantovane i za koje izdvajaju sredstva putem doprinosa i participacija. U vezi s tim, govori podatak, da je u R. Srbiji tek

pre par godina oduzeta prva licenca za rad lekaru zbog primanja mita. Dakle, uprkos utisku koje preovladava kod širokih narodnih masa, da je korupcija u zdravstvu na vrlo visokom nivou, presude po tom osnovu se mogu nabrojati na prstima jedne ruke.

Oblast socijalne zaštite prvi put je sistemski uređena donošenjem Zakona o socijalnoj zaštiti i merama socijalne politike. Nakon usvajanja Zakona o socijalnoj zaštiti, pristupilo se izradi podzakonskih akata na nivou radne grupe i u načelu su nacrti završeni u avgustu 2012, i dostavljeni Ministarstvu rada, zapošljavanja i socijalne zaštite. U drugoj polovini 2012, kada je reč o usvajanju podzakonskih akata, Ministarstvo se fokusiralo na dokumente potrebne za licenciranje organizacija i stručnih radnika i minimalne standarde. Licenciranje ustanova socijalne zaštite i njihovih odeljenja obavljeno je početkom 2013. Dozvole za rad važiće šest godina, a licencirano je oko 2200 stručnjaka i na desetine vladinih, lokalnih i privatnih ustanova socijalne zaštite, kao i nevladine organizacije koje se bave pružanjem takve vrste usluga. Ovaj Zakon treba da bude okosnica u borbi protiv siromaštva i poboljšanja kvaliteta života ugroženih grupa stanovništva. Međutim, broj korisnika socijalne zaštite povećava se tokom proteklih godina, nažalost izdvajanja u budžetu za ove namene ne prate taj trend.

U R. Srbiji se od 2006, broj korisnika socijalne pomoći sa 424.798 povećao na oko 700000 u 2012. Nasuprot tome, u poslednjim godinama smanjuje se udeo sredstava za socijalnu zaštitu u budžetu. Najviše je izdvojeno za 2010, kada je budžetom za socijalnu zaštitu bilo predviđeno 10% sredstava, a rebalansom 11,2%. U 2011, udeo za socijalnu zaštitu u budžetu je bilo 10,4%, a za 2012. 9,8%. Nažalost, iznos sredstva namenjenih socijalnoj zaštiti, i u budžetu za 2013, imaju tendenciju smanjenja i iznosila su 9,4%. Novim zakonom obuhvaćene su usluge poput personalne asistencije za osobe sa invaliditetom, koja je od 2003, postojala kroz pilot projekte, ali se javljaju nedoumice i pogrešne interpretacije. Ovom Zakonu je zamereno i to, što ne prepoznaje starije siromašno stanovništvo, čiji se broj jedino smanjio među korisnicima socijalne zaštite.

Prema podacima nevladine organizacije Snaga prijateljstva - Amity, manje od 1% siromašnih starih osoba je u 2011. koristilo novčanu pomoć. Problem predstavljaju uslovi za sticanje prava na socijalnu zaštitu, jer stare osobe moraju da se odluče da tuže svoje srodnike zbog izdržavanja, a bez pomoći ostaju i oni koji imaju posed veći od 1 hektar zemljišta, bez obzira na kvalitet. Kada je reč o tzv. usluzi „pomoć u kući“, ona je u 2010. postojala u

113 opština, a u 2011. uvedena je u još 6 opština. U R. Srbiji u oko 40 opština nisu razvijene usluge socijalne zaštite, a još nije usvojena uredba za namenski transfer novca iz budžeta najsiromašnijim opštinama koji bi omogućio razvoj tih usluga. Tokom aktuelne ekonomske krize, porastao je broj korisnika materijalnog obezbeđenja za siromašne dostižući u 2010, približno 170.000 lica ili oko 66.000 porodica, što predstavlja 2,3% ukupnog stanovništva R. Srbije. Mesečni iznosi naknada kretali su se između 5.700 dinara za jednočlano i 11.400 dinara za domaćinstvo sa pet i više članova. Iz budžeta je za ove potrebe 2010. izdvojeno 5,1 milijardi dinara, što je svega 0,15 % BDP-a (Krstić, 2010).

Pravo na stanovanje spada u osnovna prava, predviđena brojnim pravnim aktima, između ostalih i Univerzalnom deklaracijom o ljudskim pravima. U R. Srbiji, nažalost ne postoji procena broja ljudi kojima je to pravo uskraćeno, jer ili žive u stanovima u kojima uslovi nisu zadovoljavajući, ili nemaju krov nad glavom. Jedan od razloga za nedostatak statistike je i to što u R. Srbiji nisu utvrđeni minimalni standardi stanovanja. Tako se u Zakonu o stanovanju, stan definiše kao jedna ili više prostorija „namenjenih i podobnih za stanovanje“, dok u statistici nije precizirano da stan mora imati tzv. pomoćne prostorije u koje spadaju i kuhinja i kupatilo.

Pored toga, ne postoje zvanični podaci, a ni procena, o broju beskućnika u R. Srbiji. To pitanje trebalo je da se razjasni popisom stanovništva, ali su ipak obuhvaćeni samo bezkućnici u organizovanim prihvatilištima, a ne i na drugim mestima okupljanja. Prema podacima Mreže organizacija za decu R. Srbije (MODS), trećina domaćinstva živi ispod linije siromaštva i ne poseduje vodovodne instalacije u kući, odnosno, stanu, a oko polovine nema toalet, kao ni kupatilo. Trećina tih domaćinstava izdvaja više od polovine svojih prihoda za troškove stanovanja. Nažalost, to je svakodnevica više od 140.000 dece u R. Srbiji, konstantuje se u saopštenju MODS-a.

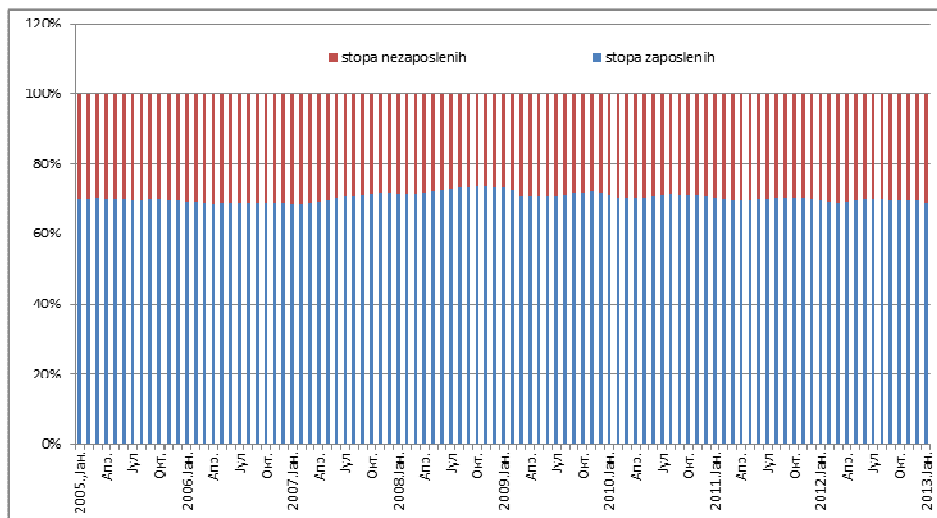
Prema podacima Izveštaja o socijalnom uključivanju i smanjenju siromaštva tima za socijalno uključivanje, smeštajni kapaciteti za bezkućnike nisu dovoljni. Prihvatilišta za odrasle imaju kapacitet od 104 mesta u Beogradu, 35 u Novom Sadu i 6 u Nišu. Kroz sve njih zajedno godišnje prođe oko 520 osoba, dok prihvatilišta za decu postoje samo u Beogradu i Novom Sadu, dok prihvatne stanice postoje u 14 opština. Najgora situacija je u pogledu preduzetih mera s ciljem da se bezkućnici uključe u društvo. Po tom pitanju u R. Srbiji, ne samo da ne postoje konkretne mere, već nema ni ozbiljnih planova za njihovu infiltraciju u društvo (RZSS, Bilten, 2011).

Iako je osnovni cilj implementacije Strategije za smanjenje siromaštva postignut, potreba da se Vlada Republike Srbije na sistematski način bavi pitanjima najugroženijih kategorija stanovnika, socijalnim uključivanjem i daljim smanjenjem siromaštva, nije prestala. Delotvorna briga države još veći je imperativ u svetlu svetske finansijske krize i velikih budžetskih ograničenja. Posle formalnog završetka procesa primene Strategije za smanjenje siromaštva (SSS), Vlada Srbije započela je definisanje politika socijalne inkluzije i smanjenja siromaštva, uzimajući u obzir politiku EU u ovim oblastima (FREN, Kvartalni monitor, 2005-2010).

Pored izrade i primene mera kojima se ublažavaju efekti finansijske krize, Vlada planira da unapredi mere koje imaju cilj smanjenje siromaštva i bolju socijalnu inkluziju sa naglaskom na osetljivim i marginalnim grupama stanovništva. Strategija koju je Vlada Republike Srbije usvojila 2003, dala je osnov da se na nacionalnom i lokalnom nivou razvijaju i implementiraju mere koje treba da doprinesu smanjenju pre svega apsolutnog siromaštva (ispod apsolutne linije siromaštva nalaze se punoletna lica čija je potrošnja na mesečnom nivou niža od minimalnog iznosa neophodnog za hranu). Po podacima iz Ankete o životnom standardu iz 2002, 14% ili oko milion ljudi u R. Srbiji je bilo siromašno. Na osnovu iste Ankete iz 2007, stopa siromaštva se smanjila na 6,6%. Pored Ankete o životnom standardu, siromaštvo u R. Srbiji se meri i uz pomoć Ankete o potrošnji domaćinstva. Donetom odlukom iz 2004, da se statistika siromaštva u R. Srbiji zasnuje na podacima dobijenim iz Ankete o potrošnji domaćinstva, nastojalo se da se obezbedi puno nacionalno vlasništvo i preko potrebni kontinuitet u praćenju podataka u vezi sa siromaštvom, što je u dobroj meri i ostvareno (RZSS, Bilten, 2008).

Analiza trenda nezaposlenosti u Republici Srbiji

Nažalost, ali u R. Srbiji su i dalje vrlo izražene regionalne razlike po mnogim pitanjima, pa tako i kada se govori o stopi nezaposlenosti i siromaštvu. Naime, najveći stepen siromaštva je u Centralnoj Srbiji 12%, a siromaštvo se takođe uvećava ako se iz gradova ide prema periferiji ili seoskim domaćinstvima. Beograd i Severna pokrajina Vojvodina su u boljoj poziciji od ostatka zemlje, gde je stopa siromaštva 6,8%. (Slika 1).



Slika 1 Kretanje stope zaposlenosti i stope nezaposlenosti u Republici Srbiji (2005-2013)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Narodne banke Srbije

Najugroženije su svakako porodice bez ikakvih primanja, naročito s obzirom, na to da je pomoć koju u Srbiji dobijaju niska, pa je čak i Svetska banka još u izveštaju o potrebnim uštedama u javnom sektoru 2008, preporučila njegovo povećanje. To je i učinjeno Zakonom o socijalnoj zaštiti koji je stupio na snagu 2011. i omogućio povećanje i iznosa koji primaju, ali i broja korisnika. Ipak, moramo konstatovati, da je i tako uvećani iznos i dalje nedovoljan da bi se pokrile najosnovnije potrebe korisnika te vrste pomoći. Nosioc prava na pomoć, dobija dobija mesečno 6.774. dinara, a za svaku sledeću odraslu osobu dolazi još po 3.387 dinara. Maloletno lice do 18 godina dobija 2.032 dinara. To znači da tročlana porodica može da dobije od 10.838 do 13.584 dinara. Nije teško uočiti da se ovim iznosom ne pokriva ni polovina osnovne potrošačke korpe za tročlano stanovništvo od 30.580 dinara. Broj ljudi koji žive od ovih nedovoljnih prihoda nije mali. Prema podacima Ministarstva za rad i socijalnu politiku na početku 2012 godine, pomoć je primalo 90.385 porodica, odnosno 225.586 osoba, što je iznad 3% ukupnog stanovništva. Statistika pokazuje i da u ovom trenutku svaka deseta osoba u R. Srbiji dobija neku vrstu socijalne pomoći, tako da 701.437 osoba u r. Srbiji prima dečiji dodatak, dodatak za tuđu negu ili pomoć i novčanu socijalnu pomoć (Službeni glasnik, broj 18, 2005).

Višedecenijski problem R. Srbije jeste veliki broj nezaposlenih lica, ali i njihovo uvećanje u prvoj deceniji dvadeset prvog veka. Prvi put je

nezaposlenost, kao otvoreni društveni problem, stupila na scenu još kada su započete ekonomske reforme 1965. Pokušaji da se ublaži problem nezaposlenosti činjeni su još u davnom komunističkom periodu putem stvaranja radnog mentaliteta kroz decenije, ali je postkomunistički period predstavljao jedan od najtragičnijih perioda u Republici Srbiji. U Tabeli 1 prikazane su prosečne godišnje stope rasta u izabranim periodima:

Tabela 1 Prosečne godišnje stope privrednog rasta u %

	BDP	Svet BDP 2000=100	Zaposleni	Produktivnost
1955-1960	9,1	3,8	7,4	1,6
1961-1970	6,2	5,5	2,9	3,2
1971-1980	5,9	4,0	3,9	1,9
1981-1990	-0,3	3,3	1,4	-1,7
1991-2000	-6,3	3,2	-1,1	-5,3
2001-2011	3,1	3,7	-1,6	4,8
1955-2011	2,3	3,9	1,6	0,7

Izvor: <http://www.makroekonomija.org>

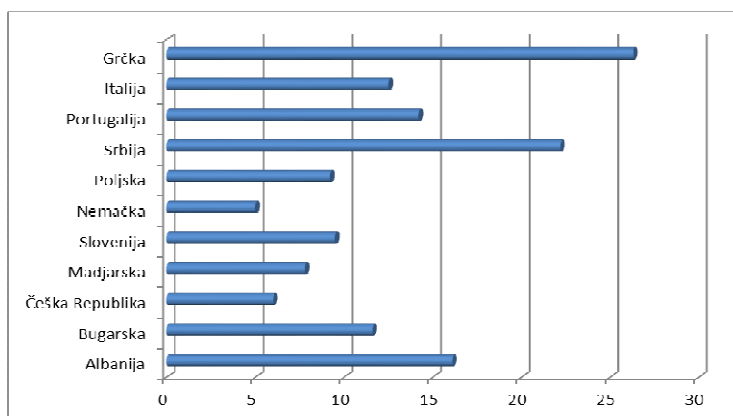
Relativno brz posleratni ekonomski razvoj postignut je industrijalizacijm. U 60-im godinama prošlog veka, udeo industrije u BDP nadmašio je udeo poljoprivrede, a kasnije i broj radnika premašio je broj seljaka. U drugoj polovini pedesetih pri dvocifrenoj stopi rasta BDP i zaposlenost je rasla po stopi od 7.4%. U 1960-tim godinama, cena za povećanje produktivnosti plaćena je kroz rast nezaposlenosti. 1970-ih godina dolazi do ubrzanog zapošljavanja uz pomoć investicionih ulaganja finansiranih spoljnim zaduživanjem. Početkom 1980-ih godina, bivša Jugoslavija je ušla u dužničku krizu, produktivnost rada je smanjivana, usledilo je prosečno smanjivanje BDP do 0.3%, a broj zaposlenih lica je povećavan. Mnogo ozbiljniji problem je nastao sa padom ekonomske aktivnosti tokom 90-ih godina, kada je zaposlenost smanjivana po stopi od 1.1%, jer je usledilo otpuštanje novostvorenih viškova zaposlenih (Svetska banka, Labor market assessment, 2006).

Političke promene iz 2000. stvorile su uslov za prosečan rast BDP od preko 3%, rast produktivnosti od 4.8% godišnje i smanjivanje broja nezaposlenih. Rastu produktivnosti rada prethodile su dve decenije njenog smanjivanja. U 2011. će, u odnosu na 1980, BDP biti manji za 29,3%, zaposlenost za 13,5%, a produktivnost rada za 18,4%. Dakle, i pored osetnog

rasta koje je usledilo u prvim godinama dvadeset prvog veka, R. Srbija je realno i dalje u velikom zaostajanju u odnosu na sopstvene makroekonomske pokazatelje s kraja dvadesetog veka. Nivo BDP-a uporediv je sa nivoom iz 1974, zaposlenost sa 1976, dok je produktivnost rada približna sa onom iz 1970. (Božović, 2009, 45).

Uporedna analiza stope nezaposlenosti u Republici Srbiji sa izabranim zemljama EU

Što se tiče merenja siromaštva u EU, njene članice mere tzv. relativno siromaštvo (relativna linija siromaštva određuje se kao 60% medijalne prosečne potrošnje po potrošačkoj jedinici), a na osnovu metodologije Eurostata (Anketa o prihodima i uslovima života - SILC). Procenat stanovništva koje živi u granicama rizika od siromaštva u zemljama EU varira između 10% i 23% po podacima iz 2008. Najniža stopa siromaštva je u Holandiji i Češkoj, a najveći procenat siromaštva ima Letonija (Euroaktiv, 2015). Kako bi se ukazalo na uzajamnu povezanost i uslovljenost najčešćih makroekonomskih problema (Slika 2), osvrnućemo se na analizu stope nezaposlenosti u zemljama EU, kao i njihovo upoređenje sa stopom nezaposlenosti u R. Srbiji.



Slika 2 Stopa nezaposlenosti u analiziranim zemljama EU u 2010.

Izvor: Eurostat, Quarterly, 2014 ; RSZ.

Na Slici 2 uočljivo je da Grčka drži neslavnu prvu poziciju, a da je iza nje R. Srbija. Ako s druge strane, R. Srbiju uporedimo sa prosekom Euro zone ili kompletnom EU, vidi se da je situacija još nepovoljnija. Ipak, treba reći da je stopa nezaposlenosti, po najnovijim podacima za 2015, pala ispod 20% što je

svakako mali pokazatelj pozitivnog trenda, bar kada je u pitanju ovaj makroekonomski pokazatelj. Najnižu stopu ima najjača ekonomija EU tj. Nemačka, dok je Češka Republika prati skoro u stopu i time potvrđuje tezu da je Češka vrlo uspešno završila proces ekonomske tranzije i da se sada nalazi u samom vrhu po mnogim makroekonomskim pokazateljima, kada su u pitanju zemlje EU.

Prelazak sa koncepta smanjenja siromaštva na koncept socijalne inkluzije motivisan je opredeljenjem srpske Vlade da sprovede proces evropskih integracija i potrebom da se mere Vlade usklade sa politikom EU, koje vode delotvornijoj socijalnoj koheziji. Ovaj prelazak zasnivaće se na unapređenju kvaliteta života svih društvenih kategorija i biće sastavni deo procesa društvenih integracija.

Republika Srbija već ima sa EU potpisan Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, u kojoj je pitanje smanjenja siromaštva i socijalnog uključivanja obavezna komponenta politike integracije u EU, onih zemalja koje pretenduju da jednog dana postanu punopravni član Unije. Poznato je da R. Srbija namerava da u potpunosti ispuni sve uslove koji se pred nju postavljaju na putu do punopravnog članstva u EU, a koji su precizirani na samitima u Lisabonu i Kopenhagenu. U ostvarenju tih uslova R. Srbiju čeka još dosta posla, a pre svega, neophodno je ažurirati postojeće politike koje se samo delimično bave pitanjima socijalnog uključivanja, te da razvije strateški okvir koji će uzeti u obzir čitav spektar isključenosti zasnovan na brojnim društvenim činocima (Eurostat, 2, 2010).

Zaključak

U kreiranju makroekonomske politike u budućnosti prioritet treba dati ostvarenju najbitnijih makroekonomskih ciljevima, a pre svega, povećanju zaposlenosti, očuvanju stabilnosti cena, smanjenju fiskalnog deficita, smanjenje javnog duga i poboljšanju trgovinskog i platnog bilansa, što će za posledicu imati drastično smanje stope siromaštva kao vrlo izraženog makroekonomskog problema R. Srbije. U tom kontekstu treba i usmeriti glavne napore u vođenju ekonomske politike za budući period.

Višegodišnji trend značajnog smanjenja broja zaposlenih u R. Srbiji je zaustavljen, ali pod uticajem nepovoljnih kretanja na tržištu rada, taj problem i dalje nije u potpunosti prevaziđen. Dakle, dokle se god stopa nezaposlenosti ne bude spustila bar na jednocifreni broj, procene su stručnjaka da je nemoguće uspešnije rešiti problem siromaštva u tom

društvu. S toga, bi u koncipiranju makroekonomske politike trebalo imati u vidu nekoliko promena u okruženju koje bi, sa velikom verovatnoćom, mogle da se razviju u narednom periodu. Moguće je očekivati da mikroekonomski i makroekonomski rizici budu izraženiji.

Na mikro nivou, privredni subjekti će dugo biti opterećeni posledicama sporog oporavka i neizvesnim ekonomskim perspektivama. Sigurno je, da će se kapital i dalje pozajmljivati uz visoke kamate i u otežanim ukupnim uslovima. Realno je očekivati da tokovi prekograničnog kapitala tj. strane investicije budu skromnije nego u godinama koje su prethodile krizi. Veliki gubici finansijskog sektora, pooštavanje regulatornih zahteva u vizi sa njihovim poslovanjem, povratak tradicionalnog poimanja i načina rukovođenja bankom, doveo je do manjka kapitala na međunarodnom tržištu. Ipak, tokom 2014, pojavili su se vesnici povoljnije finansijske klime i pozitivnih ekonomskih kretanja u svetskoj privredi.

Reference

1. Arandarenko, M. i Vujić, V. (2010). *Projekcije zaposlenosti na tržištu rada Srbije do 2020. godine*. Kvartalni monitor br. 21, Beograd: FREN
2. Božović, I. (2009). Socijalna politika kao faktor ekonomske nestabilnosti na KiM. *Ekonomika*, 5.
3. Centar za orijentaciju društva (COD) i Beogradski centar za ljudska prava. Zapošljavanje osoba sa invaliditetom u Republici Srbiji, 2011. godine.
4. Eurostat. (2010). EU Economic data pocketbook, No 2-2010.
5. Euroaktiv. (2015). Online Available from: <http://www.euractiv.rs/ljudska-prava/socio-ekonomska-prava-u-srbiji> [Accessed 20 th june 2015]
6. Fond za razvoj ekonomske nauke (FREN). Univerzitet u Beogradu, Kvartalni monitor, razna izdanja, Beograd, 2005-2010. godine.
7. Krivični zakonik, Službeni glasnik broj 85/05.
8. Krstić, G. i drugi. (2010). *Položaj ranjivih grupa na tržištu rada Srbije*, Beograd: Fond za razvoj ekonomske nauke, (FREN) i UNDP
9. Međunarodni monetarni fond (MMF), *Republika Srbija: Fourth review under the Stand-By Arrangement. Izveštaj o Srbiji br. 10/210*. jun 2010.
10. Makroekonomija, (2015). [Online] Available from: <http://www.makroekonomija.org> [Accessed 20 th june 2015]
11. Narodna banka Srbije. (2015). [Online] Available from: <http://www.nbs.rs> [Accessed 27 th june 2015]
12. Porodični zakon. Službeni glasnik broj 18/05.
13. Radić, J. (2007). *Ekonomija rada i socijalne politike Evropske unije*. Subotica: Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet u Subotici.
14. Republički zavod za statistiku Srbije, Anketa o radnoj snazi, 2011. (Bilten)

15. Republički zavod za statistiku (RZS). Anketa o životnom standardu: Srbija, 2002–2007, Republički zavod za statistiku, Beograd, 2008. godine.
16. Svetska banka. (2006). *Serbia: Labor market assessment*, Vašington. Svetska banka
17. SSS, Bilten KOCD-Romi, septembar, 2008.

POVERTY AS ONE OF MACROECONOMIC PROBLEMS IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The most vulnerable are certainly families without any income, particularly taking into account that the aid they receive is small, persons with disabilities and the Romani people as the largest national minority. To the largest extent, the mentioned characteristics negatively reflect to the material and social status of the employed and their families. Although the right to work is one of the most significant rights, the countries that are signatories of international conventions are not required to provide job for everyone, which is unrealistic to expect. With respect to the numerous criticisms made by employers on account of the business environment in Serbia, it seems that much more could be done to stimulate the opening of new workplaces.

Keywords: poverty, unemployment, standard of living, the Romani people, grey economy, social assistance, educational structure, employers.

INSTITUCIONALNI ASPEKTI PROBLEMA SIROMAŠTVA U REPUBLICI SRBIJI

Dušan Perović*

Apstrakt: Siromaštvo, kao globalni problem, zahteva ogromnu posvećenost svih nadležnih institucija na njegovom rešavanju. Za većinu zemalja u razvoju, siromaštvo predstavlja ozbiljan strukturni problem, jer je proces tranzicije zahtevao krupne zaokrete koji su doveli do radikalnih promena u načinu funkcionisanja privrede, a da pritom mnogi ljudi nisu mogli da se prilagode novom okruženju. Loše sproveden proces tranzicije, ostavio je mnoge ljude bez posla i uvećao stopu siromaštva koja je bila na niskom nivou. Zemlje u razvoju nisu bile pripremljene za posledice neuspele tranzicije, a njihovi mehanizmi za rešavanje problema siromaštva često nisu davali željene rezultate. Na dugi rok, veoma je važno rešiti ovaj problem, pre svega kako bi se očuvao socijalni mir i postavili temelji za dinamičan i održiv razvoj. Cilj rada je da se kroz analizu faktora koji su doveli do siromaštva, ali i analizom Indeksa multidimenzionalnog siromaštva (MPI) dođe do odgovarajućih rešenja za problem siromaštva u Republici Srbiji.

Ključne reči: siromaštvo, stopa nezaposlenosti, kvalitet života, MPI indeks, socijalna zaštita

Uvod

Siromaštvo predstavlja jedan od najvećih socijalno-ekonomskih problema savremenih društava. Uzrok nastanka ovog problema često se nalazi u samoj strukturi društvenog sistema, gde nepromišljene odluke i aktivnosti grupe pojedinaca utiču na pogoršanje materijalnog stanja određenog dela stanovništva. Nije čest slučaj da se najveći deo bogatstva jednog naroda nalazi u vlasništvu veoma malog broja ljudi, dok je sa druge strane ostatak stanovništva prisiljen na svakodnevnu borbu za svoju egzistenciju. Implementacija neadekvatne socijalne politike, takođe je doprinela većoj stopi siromaštva i socijalnoj ekskluziji mnogih društvenih grupa. Gubitkom prava na adekvatno obrazovanje, pristojno stanovanje i aktivno učešće u donošenju važnih društvenih odluka siromaštvo dobija jedan širi kontekst i postaje ne samo nacionalni, već i globalni problem.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: bokaperovic@yahoo.com

Zemlje u razvoju nalaze se u daleko težoj situaciji, po pitanju problema siromaštva u odnosu na razvijene zemlje. Najveći broj ovih zemalja prolazi kroz period tranzicije koji je doneo nove probleme zemljama koje nisu bile u potpunosti spremne na sve izazove koji se nalaze na tranzicionom putu. Reformski procesi zahtevali su krupne rezove u društveno-ekonomskoj politici kao što su ukidanje većeg dela državne pomoći privredi, implementacija tržišnih mehanizama i liberalizacija tržišnih propisa, sprovođenje procesa privatizacije i stvaranje uslova za normalno funkcionisanje tržišta rada i kapitala. Samo one zemlje koje su umele da prepoznaju koristi od reformskih procesa i da na efektivan način sprovedu potrebne promene, mogle su uspešno da se nose sa problemom siromaštva. Loši rezultati tokom procesa tranzicije uticali su na porast siromaštva. Dodatan problem za zemlje u razvoju predstavlja i jaka konkurencija na globalnim tržištima gde razvijene zemlje imaju dominantnu poziciju prilikom procesa donošenja svih važnih odluka. Svetska Trgovinska Organizacija (WTO) od svog osnivanja preko različitih propisa pokušava da promoviše fer trgovinu, kako bi i zemlje u razvoju imale šansu da opstanu na globalnom tržištu, ali često ti propisi više odgovaraju razvijenim zemljama, zbog čega sve više dolazi do izražaja problem siromaštva kod zemalja u razvoju.

Kao glavni faktori siromaštva u svetu posebno se ističu ratovi, nepredvidive promene u poljoprivrednim ciklusima, prirodne katastrofe, korupcija, društvena nejednakost, visok nivo nepismenog stanovništva i zarazne bolesti (Phillip & Rayan, 2004, 9-11). Najveći deo ovih faktora zastupljen je i u Republici Srbiji, što dovoljno govori o tome globalni trendovi imaju uticaj na domaće prilike. Republika Srbija spada u grupu zemalja koje prolaze kroz period tranzicije i zato se sa posebnim osvrtnom prate svi rezultati reformskih ciklusa. Tranzicioni procesi doveli su do gašenja mnogih velikih industrijskih postrojenja, gubitka radnih mesta i većeg jaza između bogatih i siromašnih. Ako se ovome doda činjenica da je Republika Srbija prošla kroz jedan turbulentan period ratova, sankcija, inflacije i različitih društvenih promena, problem siromaštva ima jedan dosta širok društveni okvir. Tokom 2008. godine stopa siromaštva u Republici Srbiji iznosila je 6,1%, a na kraju 2014. godine 8,9% što pokazuje da je povećan broj ljudi koji žive ispod linije siromaštva. U istom periodu povećana je i apsolutna linija siromaštva sa 7.401 na 11.340 dinara što je dodatno uticalo na rast ukupnog broja siromašnih u zemlji. Zbog povećane stope siromaštva, problem socijalne isključenosti sve više dobija na značaju i

zato je nemoguće zanemariti to što sve veći broj ljudi gubi osnovna životna prava i živi u dubokom siromaštvu.

Struktura rada je takva da pored uvoda i zaključka sadrži još tri dela. U prvom delu biće analizirani faktori siromaštva u Republici Srbiji i njihov uticaj na osnovne društveno-ekonomske tokove u državi. Drugi deo rada sadrži analizu MPI indeksa. Njegova analiza ima za cilj da otkrije različite aspekte siromaštva u Republici Srbiji, kao i odnose između različitih varijabli koje se smatraju odgovornim za visoku stopu siromaštva. U trećem delu rada biće ponuđena odgovarajuća rešenja za problem siromaštva, sa posebnim naglaskom na njihovoj održivosti i dugoročnom doprinosu u rešavanju ovog problema.

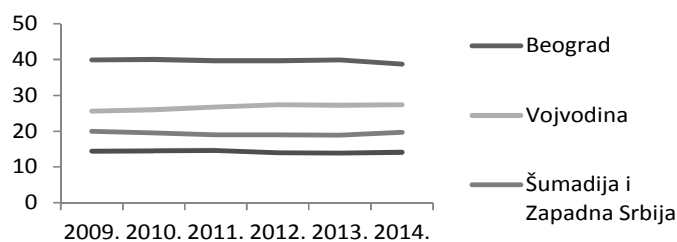
Faktori siromaštva u Republici Srbiji

Siromaštvo, kao sveprisutni globalni fenomen, predstavlja pojavu na koju se mora gledati sa posebnim osvrtom, jer bi izostanak pravovremene i efektivne reakcije mogao ozbiljno da uzdrma društvene tokove u jednoj zemlji. Najveći broj faktora koji uzrokuju siromaštvo jesu ekonomske prirode i oni su veoma izraženi u Republici Srbiji. Ipak ne smeju se zaboraviti ni određeni socijalni faktori, koji takođe imaju uticaj na promene u stopi siromaštva. S obzirom na krupne promene koje su zadesile državu tokom poslednje tri decenije, jasno je da je siromaštvo u Republici Srbiji proizvod velikih društveno-ekonomskih promena.

Ekonomski progres nije bio dinamičan, što se može videti na osnovu kretanja BDP-a. Tokom kriznih godina BDP je uglavnom imao negativni trend, što se i odrazilo na povećanje stope siromaštva koja je u 2010. iznosila 9,2%. Na porast stope siromaštva uticali su ogromni pad u industrijskoj proizvodnji (-12,6%) iz prethodne godine, ali i realni pad zarada od 1,2% usled međugodišnjeg rasta inflacije od 10,2% (FREN, 2011). BDP per capita koji je tokom 2008. godine iznosio 4.586 evra, tokom 2009. godine je doživeo drastičan pad na 4.187 evra, da bi se i u 2010. nastavio njegov trend opadanja kada je iznosio 4.082 evra. Tokom narednih godina blagi rast poljoprivredne proizvodnje i minimalni rast industrijske proizvodnje uticali su na rast BDP per capita, ali taj skromni rast nije u velikoj meri pomogao drastičnom smanjenju siromštva. Stanovnici ruralnih predela u Republici Srbiji se najviše oslanjaju na poljoprivrednu proizvodnju i oni su veoma zavisni od vremenskih uslova, ali i od agrarne politike države. Svaki gubitak za poljoprivredne proizvođače stavlja ih u lošu situaciju i dodatno ugrožava

njihovu egzistenciju. Stopa siromaštva u ruralnim oblastima tokom poslednjih godina je gotovo dvostruko veća u odnosu na urbano područje (u 2014. iznosila je 12,2% u odnosu na 6,7%). To je uobičajna stvar za zemlje istočne i jugoistočne Evrope, gde se odnos stope siromaštva na ruralnom i urbanom području kreće od 1,3:1 do 3:1 (World Bank Group, 2006, 20).

Na osnovu Slike 1 može se videti da Beograd ima daleko najveće učešće u republičkom BDP-u koji se tokom poslednjih nekoliko godina u proseku kretao oko 40%. To doprinosi nižoj stopi siromaštva u regionu Beograda koja iznosi 4,7%. Za razliku od Beograda, region Južne i Istočne Srbije ima najmanje učešće u republičkom BDP-u (u proseku oko 14%), ali i stopu siromaštva koja je iznad republičke (16,4%). Stopa siromaštva u Šumadiji i Zapadnoj Srbiji iznosi 7,6%, dok u Vojvodini 7,8% što je niže u odnosu na republički nivo.



Slika 1 Učešće regiona Republike Srbije u BDP-u

Izvor: Republički zavod za statistiku

Privredna aktivnost je u poslednje dve decenije na veoma niskom nivou, a dodatan problem pravi i nedostatak veće preduzetničke aktivnosti u ovim oblastima. Mnoge velike kompanije iz oblasti elektronske, mašinske i tekstilne industrije više ne postoje, a one koje su uspele da opstanu svoju delatnost obavljaju u teškim uslovima. Proces restrukturiranja i privatizacije u mnogim preduzećima nije završen, što otežava unapređenje poslovanog ambijenta i ugrožava egzistenciju zaposlenih u tim preduzećima.

Pored BDP-a, investicije takođe imaju snažan uticaj na siromaštvo. Investicione aktivnosti su značajne za zemlje u razvoju, jer pružaju šansu da se privreda revitalizuje kako bi ponovo postala konkurentna. Važnost investicija se ogleda u tome što one unapređuju republičku i regionalnu infrastrukturu, unapređuju postojeća sredstva za rad, razvijaju nove poslovne strategije i što je možda najvažnije otvaraju nova radna mesta.

Neto priliv stranih direktnih investicija (SDI) je do 2008. godine na godišnjem nivou bio iznad 2 milijarde evra, da bi od izbijanja krize do danas bio ispod dve milijarde. Pre krize najveći deo SDI je bio usmeren u sektor usluga (naročito finansijskih), građevinarstvo i nekretnine. Nakon krize najveći deo SDI zastupljen je u proizvodnom sektoru, prevashodno u prerađivačkoj industriji. Kada je u pitanju struktura investicija unutar prerađivačke industrije, najveći priliv SDI imaju automobilska, duvanska, prehrambena, farmaceutska i hemijska industrija. Zahvaljujući ogromnim investicijama u automobilsku industriju fabrika automobila u Kragujevcu je oživljena i veoma brzo je postala najveći srpski izvoznik. Ovako velika investicija doprinela je ne samo otvaranju novih radnih mesta u Kragujevcu, nego i širom R. Srbije gde su otvorene fabrike koje se bave proizvodnjom auto delova, uglavnom za Fijat .

U veoma uskoj vezi sa investicijama nalazi se stopa nezaposlenosti. Za regione u kojima je ona visoka, dolazak stranih investitora je šansa za poboljšanje materijalnog stanja mnogih domaćinstava koja se nalaze na ivici siromaštva ili žive u dubokom siromaštvu. Stopa nezaposlenosti je dugi niz godina na visokom nivou, a poseban problem predstavlja što je ona veoma visoka kod mlađe populacije gde iznosi nešto više od 50%. Glavni uzrok visoke stope nezaposlenosti leži u činjenici da je pronalazak prvog zaposlenja veoma otežan ili zbog nedostatka potrebnih kvalifikacija ili zbog dugog školovanja. Veliki broj mladih nema radno iskustvo i praktično znanje i kada postanu dugoročno nezaposleni, šanse za zapošljavanje su sve manje a nema ni fleksibilnih poslova koji bi mogli da se usklade sa obrazovanjem (Marjanović i Mihajlović, 2015, 282). Stopa siromaštva među mlađom populacijom se kreće oko 12% i veća je u odnosu na ostale kategorije stanovništva prema starosti, što govori o tome da mlađa populacija spada u osetljivu kategoriju kada je u pitanju siromaštvo.

Inflacija je takođe uticala na promene u stopi siromaštva. Republika Srbija je dugi niz godina imala problema sa visokom stopom inflacije, koja je u posebno uticala na rast stope siromaštva u periodu 2008-2010 sa 6,1 na 9,2%. Krajem 2009, međugodišnja stopa inflacije iznosila je 6%, a u 2010. 10,2%, s tim što je ciljani opseg više puta bio probijan u navedenim periodima. Trend rasta potrošačkih cena nastavljen je i u narednim godinama, sve do 2013. kada je stopa inflacije pala na 2,2%. Pad realnih zarada i rast cena poljoprivrednih proizvoda i nafte uticao je na pad lične potrošnje stanovništva, što je odvučlo mnoge ljudi u siromaštvo. Tokom 2014. stopa inflacije je iznosila 1,7%, ali zbog mera fiskalne konsolidacije smanjene su realne zarade za 1,5%, a penzije za 2,3%. Kako su u

međuvremenu povećane opšta i snižena stopa PDV-a, u kombinaciji sa smanjenjem zarada značajno su doprinele smanjenju udela pojedinih dobara i usluga u ličnoj potrošnji domaćinstva. U 2012. hrana i bezalkoholna pića su imali udeo od 42,9% na republičkom nivou, da bi dve godine kasnije njihov udeo pao na 38,4%. Smanjenje potrošnje osnovnih životnih namirnica ukazuje na to da je jedan deo stanovništva zbog loše materijalne situacije prinuđen da smanji izdatke za hranu i da se nalazi ili na ivici siromaštva ili se već bori sa dubokim siromaštvom.

Tabela 1 Učešće javnih rashoda za obrazovanje u BDP-u R. Srbije (u %)

Nivo obrazovanja	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Osnovno obrazovanje	2,1	2,0	1,9	1,7	1,6	1,9
Srednje Obrazovanje	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Visoko obrazovanje	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Ukupno	4,0	3,8	3,6	3,4	3,3	3,6

Izvor: Autor

Stepen obrazovanja koje svaki pojedinac poseduje veoma je važan za obavljanje svakog posla. Sa kvalitetnim znanjem i iskustvom pružaju se mogućnosti za bolje zaposlenje ili napredovanje u okviru radne organizacije. Obrazovanje takođe može biti vrlo važan faktor smanjenja siromaštva ako se prepozna njegov značaj. Poslednji popis iz 2011. pokazao je da je u obrazovnoj strukturi R. Srbije najzastupljeniji deo stanovništva sa završenom srednjom školom (48,93%), dok je broj ljudi sa samo završenom osnovnom školom 20,76%. Zabrinjavajući podatak je i da 10,99% stanovništva ima nepotpuno osnovno obrazovanje, kao i da je 2,68% stanovništva bez bilo kakve stručne spreme. Procenat visokoobrazovanog stanovništva je takođe nizak (10,58%), što je daleko ispod evropskog nivoa od 30-40%. Na osnovu Tabele 1 može se videti da se učešće javnih rashoda za obrazovanje u BDP-u uglavnom smanjivalo, a da je najveći deo uglavnom usmeravan u osnovno obrazovanje. Stopa siromaštva se smanjuje sa povećanjem školske spreme, pa tako imamo da ona u 2014. iznosi 20,2% kod stanovništva sa nezavršenom osnovnom školom, a 1% kod pojedinaca sa završenim fakultetom. Na osnovu ovoga, može se reći da je nedostatak potrebnog obrazovanja jedan od uzroka siromaštva u Republici u Srbiji.

Zdravstvena politika takođe predstavlja jedan od faktora siromaštva. Sa nastupanjem različitih bolesti, pojavljuju se i određeni troškovi lečenja. Ti troškovi predstavljaju opterećenje za siromašna domaćinstva, ali sve više i za ona koja žive malo iznad linije siromaštva. Zbog bolesti, pojedinac je često prinuđen da napusti radno mesto i posveti se lečenju. Sa nastupanjem težih bolesti period oporavka se produžava, povećavaju se troškovi lečenja i dodatno se smanjuje stalni dohodak pojedinca. U Republici Srbiji su izdvajanja za zdravstvenu zaštitu kao procenat od BDP-a iznad evropskog proseka i kreću se oko 11%, ali u apsolutnom iznosu to predstavljaju mala sredstva u komparaciji sa evropskim zemljama što je posledica niskog BDP-a. Kao najčešći uzroci umiranja u Republici Srbiji javljaju se bolesti krvotoka i srca, maligna oboljenja i dijabetes što zahteva komplikovano i dugo lečenje (Institut za javno zdravlje Srbije, 2013). Siromašna domaćinstva sa nastankom ovih i sličnih oboljenja postaju dodatno ugrožena i zato je potrebno pronaći pravi način za rešavanje ovog problema kako se siromašna domaćinstva ne bi našla u još većem problemu.

Multidimenzionalni aspekti siromaštva u Republici Srbiji

Problem siromaštva posebno je izražen kod zemalja u razvoju, gde često ne postoje adekvatni načini za merenje i praćenje siromaštva. U okviru Izveštaja o humanom razvoju (Human Development Report - HDR) za 2010. prvi put je uveden Indeks multidimenzionalnog siromaštva (MPI), gde se meri višestruka deprivacija koju lica mogu imati u oblasti obrazovanja, zdravlja i životnog standarda. Dimenzija obrazovanja se zasniva na godinama školovanja i broju dece koja pohađa školsku nastavu. Zdravlje se prati preko smrtnosti kod dece i uhranjenosti domaćinstva, dok se u okviru životnog standarda posmatraju pristup električnoj energiji, sanitarnom sistemu i kvalitetnoj vodi za piće, ali i higijena domaćinstva, upotreba prljavih energija za kuvanje i vlasništvo nad trajnim dobrima (radio, televizor, telefon, bicikl itd.). Indikatori se ponderišu kako bi se dobio rezultat o uskraćenosti domaćinstva, a do rezultata o uskraćenosti dolazi se anketom domaćinstva. Granica rezultata uskraćenosti iznosi 33,3% (trećina od ponderisanih indikatora) i ako se ustanovi da je rezultat nekog domaćinstva 33,3% za njega se kaže da je multidimenzionalno siromašno. Domaćinstva čiji je rezultat u intervalu 20-33,3% klasifikuju se kao skoro siromašna, a ako je rezultat iznad 50% kao ozbiljno siromašna (Alkire & Robles, 2015).

MPI indeks uključuje analizu multidimenzionalnog siromaštva u 106 zemalja širom sveta. Sve države u kojima se analizira MPI indeks predstavljaju zemlje u razvoju koje se suočavaju sa ozbiljnim preprekama u pokušaju da se reši problem rastućeg siromaštva pre svega zbog nedovoljnog privrednog rasta, ali i zbog nedostataka preventivnih mehanizama u slučaju nastupanja određenih socijalnih problema. Nemogućnost da se prilagode svim zahtevima tranzicije, uticala je na povećanje stope siromaštva kod većine zemalja u razvoju. Analizom MPI indeksa pruža se bolji uvid u strukturu siromaštva, imajući u obzir da je siromaštvo posmatrano sa više aspekata (Tabela 2).

Tabela 2 Struktura MPI indeksa za 2014, u Republici Srbiji na nacionalnom i regionalnom nivou

	Srbija	Urbani deo	Ruralni deo
MPI vrednost	0,001	0,000	0,005
Broj siromašnih (%)	0,2	0,1	0,5
Intenzitet uskraćenosti (%)	40,5	41,4	40,3
Udeo u stanovništvu (%)			
Skoro siromašni	2,8	0,9	5,5
Ozbiljno siromašni	0,1	0,0	0,2
Ispod linije dohodovnog siromaštva	0,0	-	-
Doprinos ukupnom siromaštvu po osnovu uskraćenosti (%)			
Zdravlje	10,0	22,8	8,0
Obrazovanje	48,8	40,3	50,1
Životni standard	41,2	35,1	41,9

Izvor: <http://hdr.undp.org/en/countries>

Na osnovu Tabele 2 može se videti detaljnija struktura multidimenzionalnog siromaštva na nacionalnom, ali i na regionalnom nivou. U R. Srbiji postoji 0,2% domaćinstava koja su multidimenzionalno siromašna, od čega je 2,8% skoro siromašnih, a 0,1% ozbiljno siromašnih. Kako je intenzitet uskraćenosti 40,5%, domaćinstva u R. Srbiji se mogu

klasifikovati kao multidimenzionalno siromašna. Na regionalnom nivou ruralni deo je daleko ugroženiji od urbanog dela. Tamo je prisutan veći broj multidimenzionalno siromašnih domaćinstava (0,5%). Intenzitet uskraćenosti je veći u urbanim predelima zemlje i iznosi 41,4%, što je više i od republičkog nivoa. Kada se posmatra doprinos ukupnom siromaštvu po osnovu uskraćenosti, najveći doprinos imaju obrazovanje i životni standard. Sve je manji prosek godina školovanja, ali i veći broj dece koja napuštaju osnovno obrazovanje. Nedovoljan privredni rast koji ne obezbeđuje rast životnog standarda takođe podstiče rast stope siromaštva. Problem je izraženiji na ruralnom nivou, gde loši ekonomski, obrazovni i infrastrukturni uslovi stvaraju uslove za rast siromaštva. Interesantno je da zdravlje najviše doprinosi siromaštvu na urbanom nivou, gde zbog nešto lošijeg kvaliteta vazduha i vode postoji veći rizik od težih zdravstvenih oboljenja, što može mnogim domaćinstvima napraviti visoke troškove lečenja i staviti ih u nezgodnu situaciju.

U odnosu na 2010, kada je prvi put analiziran MPI indeks, došlo je do određenih promena u strukturi multidimenzionalnog siromatva. Vrednost MPI indeksa bila je identična kao i 2014, ali je veći procenat domaćinstava bio multidimenzionalno siromašno (0,3%). Procenat skoro siromašnih domaćinstava iznosio je 3,1%, dok sa druge strane uopšte nije bilo ozbiljno siromašnih. Intenzitet uskraćenosti je bio niži i iznosio je 39,5%, dok je siromaštvu najviše doprinosilo nešto lošije zdravlje stanovništva (48,6%), a u manjoj meri niži životni standard (26,7%) i obrazovanje (24,7%). Promene u obrazovnoj strukturi stanovništva, ali i nizak životni standard uticali su na promene u stopi siromaštva zbog čega je neophodno posvetiti više vremena uticaju ovih faktora kako se stanje ne bi dodatno pogoršalo.

Kada je u pitanju multidimenzionalno siromaštvo, ono je veoma izraženo i kod zemalja u okruženju. Tabela 3 pokazuje strukturu MPI indeksa i u susednim zemljama, gde takođe situacija nije baš najbolja. Albanija sa vrednošću MPI indeksa od 0,005 ima posebno izražen problem multidimenzionalnog siromaštva, dok su odmah iza nje BiH i Makedonija sa vrednošću MPI indeksa od 0,002. Najveći procenat siromašnog stanovništva na osnovu kriterijuma multidimenzionalnosti ima Albanija (1,4%), a najmanji Srbija (0,2%). Kada je u pitanju intenzitet uskraćenosti on je najveći u Crnoj Gori (46,4%) i Srbiji (40,5%) i to govori da je veći broj domaćinstava izložen multidimenzionalnom siromaštvu. Što se tiče faktora koji najviše utiču na siromaštvo u najvećem broju zemalja to je zdravlje stanovništva, dok je obrazovanje ključan faktor u Srbiji i Crnoj Gori.

Tabela 3 Komparativna analiza strukture MPI indeksa R. Srbije sa zemljama u okruženju

	Albanija	BiH	Makedonija	Srbija	Crna Gora
MPI vrednost	0,005	0,002	0,002	0,001	0,001
Broj siromašnih (%)	1,4	0,5	0,7	0,2	0,3
Intenzitet uskraćenosti (%)	37,7	37,3	35,7	40,5	46,4
Udeo u stanovništvu (%)					
Skoro siromašni	7,4	3,9	2,8	2,8	3,3
Ozbiljno siromašni	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Ispod linije dohodovnog siromaštva	0,3	0,3	0,1	0,0	0,1
Doprinos ukupnom siromaštvu po osnovu uskraćenosti (%)					
Zdravlje	44,9	55,8	43,1	10,0	12,9
Obrazovanje	32,0	26,7	28,2	48,8	57,4
Životni standard	23,0	17,5	28,7	41,2	29,7

Izvor: <http://hdr.undp.org/en/countries>

Smernice za rešavanje problema siromaštva u Republici Srbiji

Postojanje multidimenzionalnog siromaštva u Republici Srbiji ukazuje na to da je problem siromaštva neophodno rešavati sa više različitih nivoa uz ogromno angažovanje relevantnih državnih organa. Problem siromaštva u R. Srbiji se uglavnom vezuje za nepovoljne ekonomske tokove koji su se odvijali tokom poslednje decenije. Do 2008. zabeležen je pad stope siromaštva, ali sa izbijanjem globalne ekonomske krize, R. Srbija se našla u

recesiji koja je značajno umanjila sve ekonomske performanse zbog čega se povećala stopa siromaštva u zemlji. Kada se životni standard građana smanjuje to je jasan pokazatelj da se stopa siromaštva povećava što predstavlja ozbiljan problem za svaku državu.

Tokom narednih godina imperativ mora biti veći i održiv privredni rast. Polovinom prve decenije XXI veka R. Srbija je imala stope rasta koje su išle i do 8%, što je predstavljao veliki uspeh. To je omogućilo značajnije pokretanje privredne aktivnosti, više investicija i otvaranje novih radnih mesta. Taj pozitivan ekonomski trend je doprineo smanjenju siromaštva, ali nakon izbijanja krize stvari su se okrenle u drugom smeru. Iako sektor usluga ima dominantno učešće u BDP-u R. Srbije, neophodno je podstaći razvoj industrije, kako bi se otvorilo dovoljno prostora za veći ekonomski progres. Poljoprivreda je veoma zavisna od vremenskih uslova i tokom poslednjih godina različite vremenske nepogode poput poplava ili suša uticali su na nešto manji doprinos poljoprivrede ukupnom BDP-u. Što se tiče industrijske proizvodnje, da bi došlo do njenog povećanja neophodno je utvrditi sa kakvim kapacitetima raspolaže država i na kojim tržištima je moguće realizovati određene industrijske proizvode.

U neposrednoj vezi sa privrednim rastom su i investicije. Veći priliv investicija omogućava jačanje preduzetničkog duha i podstiče otvaranje novih radnih mesta. Do izbijanja krize najveći deo investicija je bio usmeravan u sektor usluga, da bi se nakon toga investicije uglavnom preusmeravale u prerađivačku industriju. R. Srbiji je potreban veći iznos SDI i to u dužem kontinuiranom periodu kako bi se podstakao veći privredni rast. Za mnoge nerazvijene delove R. Srbije, investicije predstavljaju veliku šansu za razvoj. Dolaskom stranih investitora moguće je obezbediti unapređenje infrastrukture, pokrenuti proizvodnju, stvoriti jedno novo tržište, ali i obezbediti nova radna mesta. Region Istočne i Južne Srbije predstavlja najsiromašniji region u državi zbog čega bi dodatni priliv investicija sigurno doprineo ekonomskom progresu ovog regiona. Smanjenje regionalne neravnomernosti u tokovima SDI investicija moguće je ostvariti izgradnjom i razvijanjem tržišnog ambijenta priređivanja koga čine pravni i institucionalni okvir koji ohrabruje i uliva sigurnost stranim investitorima, liberalizovani investicioni režim za strana ulaganja, postojanje efikasnih ekonomskih mehanizama i stabilnost makroekonomskih uslova (Dašić, 2011, 36). U situaciji kada se tokovi SDI sve više usmeravaju prema nerazvijenim predelima može doći do smanjenja stope siromaštva.

Sa većim privrednim rastom i investicijama moguće je podstaći rast domaće tražnje. Ona je u prošlosti bila veoma bitna za rast svih značajnih makroekonomskih pokazatelja, ali nakon izbijanja krize doživela je ogromni pad. Usmeravanje dodatnih sredstava, koja za krajnji cilj imaju povećanje domaće potrošnje, trebalo bi biti prioritet kako za inostrane tako i za domaće preduzetnike. Odnos između prosečne potrošačke korpe i zarade tokom 2009. iznosio je 1,50 i tokom narednih godina suočio se sa blagim padom, da bi u 2014. iznosio 1,49 (Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija, 2016). Pad učešća osnovnih životnih namirnica u ukupnoj potrošnji ukazuje na to da je neophodna bolja intervencija države kako se siromaštvo ne bi još više produbilo. Država mora preuzeti odgovorniju ulogu i da aktivnijim regulisanjem cena osnovnih životnih namirnica učini da ovi proizvodi budu dostupniji siromašnijim domaćinstvima i da tako poveća ukupnu potrošnju.

Mnogi poreski oblici predstavljaju opterećenje za svakog pojedinca, a naročito za one koji su siromašni. Određene reforme poreskog sistema moraju biti preduzete kako bi se smanjilo siromaštvo. Primena selektivnih poreskih stopa na dobit mogla bi da utiče na smanjenje siromaštva u nerazvijenim predelima. Ovom merom bi se investitori stimulisali da preusmere plasman svojih sredstava u manje razvijene regione što bi pokrenulo ekonomsku aktivnost i automatski smanjilo stopu nezaposlenosti u ovim regionima (Todorović, 2015, 255). To je odlična osnova za ujednačeniji regionalni razvoj, ali i za smanjenje siromaštva. Iako u praksi, snižene poreske stope nisu popularna mera za svaku poresku vlast, u ovom slučaju doprinele bi slivanju većih sredstava u državni budžet od strane opština, ali i postizanju veće socijalne jednakosti i pravde. Selektivne poreske stope je moguće primeniti i u radnointenzivnim delatnostima poput tekstilne industrije ili industrije kože, obuće i gume. Ovim poreskim podsticajem popravilo bi se stanje u ovim delatnostima, gde su zaposleni često ugroženi zbog nešto slabije realizacije na tržištu. Rizik od siromaštva bi bio smanjen, ako se uzme u obzir da su zarade u radnointenzivnim granama među najnižim u zemlji.

Kada su u pitanju određene poreske reforme, neophodno ih je obaviti i u okviru poreza na potrošnju. Jedna od osnovnih karakteristika ovog poreskog oblika jeste da se plaća "pod anestezijom" odnosno da ga poreski obveznici ne primećuju prilikom kupovine određenih dobara i usluga. Za razliku od direktnih poreskih oblika, porezi na potrošnju ne uzimaju u obzir karakter poreskih obveznika, niti njihove lične i imovinske karakteristike prilikom oporezivanja. Porezi na potrošnju predstavljaju progresivan porez, ali u negativnom kontekstu zato što veću štetu nanose siromašnim građanima. Sa

ispoljavanjem njihovih regresivnih efekata stvara se veći jaz između bogatih i siromašnih. Prilikom plaćanja poreza na potrošnju postoje poreske olakšice u vidu sniženih stopa ili potpunog oslobođenja od plaćanja poreza, ali problem je što te olakšice uglavnom važe za sve grupe stanovništva, a ne samo za one najsiromašnije. Jedan od načina za rešavanje ovog problema jeste da se najpre izradi socijalna karta stanovništva kako bi se stekao bolji uvid u strukturu potrošnje kako celokupnog stanovništva, tako i onih najsiromašnijih. Na osnovu socijalne karte država bi mogla da pomogne siromašnim domaćinstvima kroz različite socijalne transfere, čija je vrednost ekvivalentna vrednosti plaćenog poreza na potrošnju siromašnih domaćinstava ili kroz progresivno oporezivanje dohotka bogatijih domaćinstva. Deo sredstava od progresivnog oporezivanja može biti upotrebljen za socijalne transfere siromašnim domaćinstvima ili se može iskoristiti za formiranje specijalnog fonda za pomoć siromašnim građanima. Na taj način bi makar malo zadovoljena socijalna pravda.

Smanjenje siromaštva je moguće i efikasnom borbom protiv sive ekonomije. Država je na velikom gubitku zbog sive ekonomije, jer često postoji deficit sredstava za obavljanje određenih aktivnosti zbog poslovanja određenih učesnika u zoni sive ekonomije. Osim fiskalnih efekata, siva ekonomija može uticati i na pogrešno formulisne ekonomske politike. Zbog manjka poreskih prihoda, poreski organi se opredeljuju za povećanje poreskih stopa što može dodatno da optereti onaj deo privrede koji plaća poreze. To može naterati i ostale tržišne učesnike da svoje poslovanje prebace u zonu sive ekonomije, a učesnici koji se već nalaze u zoni sive ekonomije sigurno neće imati želju da prebace svoje poslovanje u legalne tokove. Najveći broj ljudi u okviru sive ekonomije dolazi iz siromašnih porodica i za njih bi plaćanje poreza bilo dodatno opterećenje, s obzirom na materijalnu situaciju u kojoj se nalaze. Za državu je važno da kreira određene podsticajne mere kojima bi se omogućio lakši prelaz iz domena sive ekonomije u legalne tokove. To može biti kroz poreske olakšice na duži period, uplatom doprinosa za socijalno i zdravstveno osiguranje od strane države ili zahtevom za transparentnijom evidencijom poslodavaca u vezi njihove poslovne aktivnosti i obaveza oko plaćanja poreza. Neophodno je i pooštriti kaznenu politiku kojom bi poslodavci bili primorani da prijave svoje radnike i aktivnosti ili bi se u suprotnom suočili sa rigoroznim sankcijama. Mnogim siromašnim domaćinstvima bi se pružala šansa da lakše ostvare svoja osnovna prava kada bi bili vidljiviji poreskim vlastima, posebno u oblasti zdravstvenog i socijalnog osiguranja. Prilikom suzbijanja sive ekonomije veoma je važno da aktivnosti Inspekcije rada, Tržišne

inspekcije i Poreske uprave budu usklađene kako bi se došlo do pravih rezultata u borbi protiv sive ekonomije što bi vodilo jednom opštem ekonomskom progresu.

Država kao jednu od svojih obaveza ima i brigu o svim svojim građanima bez obzira na njihovu različitost. Pružanje socijalne pomoći predstavlja spas za veliki broj siromašnih građana i mora se kreirati mehanizam koji bi u uslovima većih kriza omogućio građanima bolju socijalnu pomoć. Nešto više od 10% ukupnih budžetskih sredstava izdvaja se za socijalnu zaštitu u Republici Srbiji što je niže u odnosu na evropski prosek gde je on oko 20%. Socijalna pomoć bi trebalo da bude koncipirana tako da se svim njenim korisnicima pomogne da se produktivno uključe u radnu snagu, a nikako da budu destimulisani na rad (Đurović-Todorović i Đorđević, 2010, 159). Neophodno je napraviti razliku između onih domaćinstava kojima je pomoć stvarno potrebna od onih kojima nije. Postoje mnoga domaćinstva koja primaju socijalnu pomoć, a da se istvremeno bave nekim poslom u domenu sive ekonomije i da pri tom žive u veoma pristojnim uslovima. Zato je neophodno veće angažovanje nadležnih socijalnih i poreskih službi i da se kroz praćenje realnog bogatstva i izvora prihoda stekne bolji uvid u celu situaciju kako bi se lakše donela odluka u vezi sa dodeljivanjem socijalne pomoći.

Veća ulaganja u obrazovanje i zdravstvo mogu značajno uticati na smanjenje siromaštva. Uvođenje obaveznog srednjeg obrazovanja predstavljao bi prvi korak u unapređenju obrazovne strukture stanovništva. Na taj način moguće je smanjiti rizik od siromaštva, naročito kod osoba sa ili bez završenom osnovnom školom. Takođe neophodno je izmeniti nacionalnu nomenklaturu zanimanja, ali i uskladiti obrazovni sistem sa potrebama tržišta. Iako R. Srbija izdvaja dosta sredstava za zdravstvenu zaštitu, sa povećanjem rizika od nastupanja različitih teških bolesti iznos sredstava bi morao da bude povećan. Zdravstvena zaštita mora biti obezbeđena i u onim manje pristupačnim predelima, gde stanovništvo živi na ivici egzistencije kako bi se pre svega osposobilo za rad. Posebna briga mora se voditi i o maloj deci koja su izložena siromaštvu i potrebno je obezbediti dodatna sredstva u okviru Fonda za lečenje dece u inostranstvu kako bi se lečenje sprovedo na najbolji mogući način. Kroz organizovanje čestih programa preventivne zdravstvene zaštite stanovništvu se omogućava normalno odvijanje života, ali i mogućnost da bude sposobno da svojim radom obezbedi sopstvenu egzistenciju.

Zaključak

Siromaštvo u Republici Srbiji predstavlja sistematski problem koji je prisutan dugi niz godina. Pod uticajem različitih društveno-ekonomskih prilika i sa izbijanjem globalne ekonomske krize problem siromaštva je postao izraženiji. U uslovima kada veći broj ljudi ne može da obezbedi egzistenciju i kada se iz nekog nepoznatog razloga ne ostvaruju osnovna ljudska prava reakcija države mora biti pravovremena. Za državu je važno da poseduje odgovarajuće mehanizme kojima bi se kontinuirano pratio i rešavao problem siromaštva kako bi se obezbedio dugoročni i održivi društveno-ekonomski razvoj. Potrebno je prepoznati i analizirati sve faktore siromaštva, ali i uzeti u obzir karakteristike društva kako bi se došlo do pozitivnih rezultata.

Ekonomski faktori imaju ogroman uticaj na siromaštvo. Pad životnog standarda praćen niskim privrednim rastom, manjim prilivom SDI i smanjenjem potrošnje na najbolji način oslikavaju problem siromaštva. Dugi niz godina zbog loše ekonomske situacije prisutan je trend smanjenja udela osnovnih životnih namirnica u ličnoj potrošnji što je dovoljni pokazatelj da veći broj ljudi živi ili na ivici siromaštva ili u dubokom siromaštvu. Samo ona ekonomska politika koja sadrži dovoljno efektivnih i efikasnih podsticajnih mera može pomoći rešavanju problema siromaštva. Podsticanjem privrednog razvoja i dodatnim unapređenjem konkurentnosti domaće privrede i njenih proizvoda stiču se uslovi za nove investicije i otvaranje novih radnih mesta. Kreiranje boljeg poslovnog ambijenta je od posebnog značaja za nerazvijene regione, gde je stopa siromaštva najveća i gde postoji nizak nivo ekonomske aktivnosti.

MPI indeks je pokazao da je stanovništvo R. Srbije multidimenzionalno siromašno i da su obrazovna struktura i nizak životni standard faktori sa najvećim uticajem na siromaštvo u državi. Usklađivanje obrazovnog sistema sa zahtevima tržištima kao posledicu na dugi rok može imati smanjenje stope nezaposlenosti, a to bi direktno impliciralo i smanjenje stope siromaštva. Takođe je bitno raditi i na unapređenju sistema zdravstvene zaštite kako bi stanovništvo usled većih troškova lečenja bilo manje izloženo riziku od siromaštva.

U uslovima sve većeg jaza između bogatih i siromašnih neophodno je veće angažovanje na polju borbe za smanjenje siromaštva. Donošenje Strategije za smanjenje siromaštva predstavljalo je važan korak u procesu rešavanja problema siromaštva u R. Srbiji. S obzirom da je prošlo 13 godina od njenog donošenja neophodno je modifikovanje strategije i donošenje

novih mera koje bi bile u skladu sa trenutnom situacijom. Veoma je važno ustanoviti odgovarajući pravno-institucionalni okvir kako bi se ozbiljnije pristupilo rešavanju problema siromaštva i kako bi se pokazala veća briga o najugroženijim građanima. Aktivniji rad različitih državnih institucija na polju siromaštva omogućio bi brže i efektivnije rešavanje problema siromaštva kroz različite koordinisane aktivnosti. Socijalna jednakost i briga o ugroženima trebalo bi da budu među prioritetima države i na taj način pokazala bi se ozbiljnost u rešavanju kompleksnih društvenih problema.

Reference

1. Alkire, S., Robles, G. (2015). *Multidimensional Poverty Index 2015: Brief Methodological Note and Results*. Oxford: University Department of International Developments.
2. Dašić, B. (2011). Strane direktne investicije kao pokazatelj regionalnih neravnomernosti u Srbiji i mogućnost njihove efikasne alokacije. *Ekonomski horizonti*, 13(1), 27-42.
3. Đurović-Todorović, J. (2010). *Javne finansije*. Niš: Ekonomski fakultet.
4. Fondacija za razvoj ekonomske nauke (FREN). (2011). Zaposlenost i zarade. *Kvartalni monitor* 24, 16-21.
5. Institut za javno zdravlje. (2013). *Republika Srbija: Odabrani zdravstveni pokazatelji za 2012. godinu*. Beograd: Institut za javno zdravlje.
6. Marjanović, G., i Mihajlović, V. (2015). Institucionalne mogućnosti za zapošljavanje mladih u Republici Srbiji. Zbornik radova: *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*. Kragujevac: Ekonomski Fakultet.
7. Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija. (2016). *Kupovna moć stanovništva - Potrošačka korpa*. Beograd: Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija.
8. Phillip, D., & Rayhan, I. (2004). *Vulnerability and Poverty: What are the causes and how are they related?* Bonn: Centre for Development Research.
9. Todorović, M. (2015). Uticaj eksternih faktora na regionalni razvoj. Zbornik radova: *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije*. Kragujevac: Ekonomski fakultet.
10. World Bank Group. (2006). *Dimensions of Urban Poverty in the Europe and Central Asia Region*. Washington: World Bank Policy Research Department.

THE INSTITUTIONAL ASPECTS OF POVERTY PROBLEM IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: Poverty, as a global problem, requires full dedication of authorities on finding solution to this problem. For the most of developing countries, poverty represents serious structural problem, because transition process required huge turnovers that led to radical changes in economies. Many people could not adapt to new surroundings. Bad implementation of transition process has left many people unemployed and it also increased poverty rate which was very low. Developing countries were not prepared to the consequences of unsuccessful transition and their mechanisms for solving poverty problem were unsuccessful, too. Long-term, it is very important to solve this problem because that way social peace will be kept and the foundation for dynamic and sustainable development will be set. The aim of paper is to find proper solutions to poverty problem in Republic of Serbia through analysis of factors that caused poverty and analysis of Multidimensional Poverty Index (MPI).

Keywords: poverty, unemployment rate, quality of living, MPI index, social protection

REGULATORNE PROMENE U BANKARSKOM SEKTORU

Dr Violeta Todorović*, Dr Milena Jakšić**, i Nenad Tomic***

Apstrakt: Poslovanje banaka u savremenom okruženju, koje se može opisati kao nestabilno, nepredvidivo i dinamično, podrazumeva njihovu izloženost rastućim i raznovrsnim rizicima. Pošto banke imaju važnu ulogu za efikasno funkcionisanje ukupnog ekonomskog sistema, neophodno je uspostaviti kontrolu nad njihovim poslovanjem. Potreba za regulativom se može pravdati činjenicom da tržište prepušteno samo sebi ne može da održi konkurentnost u dugom roku. Da bi određena regulativa ispunila ciljeve zbog kojih je i doneta, ona se mora stalno prilagođavati promenama u okruženju. Stoga se u radu ukazuje na neophodnost regulatornih promena u bankarskom sektoru, kako bi se očuvala sigurnost poslovanja banaka i obezbedila sistemska stabilnost.

Ključne reči: regulativa banaka, regulatorne promene, bankarska kriza, bazelska regulativa

Uvod

Banke predstavljaju najvažnije institucije finansijskog sistema i imaju primarnu ulogu u procesu mobilizacije, koncentracije i alokacije finansijskih sredstava. Funkcionisanje privrede zavisi od ponude novca, platnog sistema i neprekidnog toka kredita. Pri tome, depozitni računi banaka, kao komponente novčane ponude, obezbeđuju likvidnost, mobilnost i prihvatljivost, što je neophodno za efikasno funkcionisanje platnog sistema u svakoj zemlji. Banke predstavljaju i primarni izvor likvidnosti za sve učesnike u sistemu i osnovni kanal za implementaciju monetarne politike.

U obavljanju depozitno-kreditnih poslova banke se suočavaju sa problemima usklađivanja potreba deponenata i dužnika. Visok stepen poverenja u bezuslovno raspolaganje deponovanim sredstvima je najznačajniji razlog koji dovodi do porasta tražnje za bankarskim proizvodima i uslugama. Od banaka se očekuje da obezbede značajan izvor sredstava za različite investicione projekte, ali i za kratkoročnu potrošnju

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: milenaj@kg.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: v.todorovic@kg.ac.rs

*** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: ntomic@kg.ac.rs

potencijalnih dužnika. Banke vrše transformaciju rizika, odnosno minimiziraju rizik pojedinačnih kredita, tako što diversifikuju svoj investicioni portfolio, upravljaju preuzetim rizicima, vrše stalni monitoring dužnika i drže adekvatan iznos kapitala i rezervi kao zaštitu od neočekivanih gubitaka.

Imajući u vidu nesporno značajnu ulogu banaka za funkcionisanje ukupnih ekonomskih tokova, veoma je važno obezbediti njihovo uspešno poslovanje i time očuvati sistemsku stabilnost. Zbog toga je poslovanje banaka i u uslovima deregulisanog tržišta normativno najdetaljnije regulisano područje. Adekvatno uspostavljen regulatorni okvir treba, između ostalog, da zaštiti deponente, investitore i finansijske sisteme različitih nacionalnih ekonomija. Međutim, predkrizni model regulative, i u nacionalnim i u međunarodnim okvirima davao je pogrešne podsticaje bankama, ohrabrujući institucije i pojedince da preuzimaju suviše velike rizike. Sa pojavom krize, postalo je jasno da se i uspostavljen regulatorni okvir mora menjati.

Stoga će predmet istraživanja u radu biti usmeren na analizu regulatornih promena u bankarskom sektoru, uslovljenih globalnom finansijskom krizom, koje imaju za cilj da obezbede sigurnost bankarskog poslovanja i sistemsku stabilnost.

U radu će se najpre analizirati uloga banaka u finansijskom i ekonomskom sistemu. Nakon identifikovanja krucijalnog značaja stabilnog bankarskog poslovanja, pažnja će biti usmerena na regulativu banaka i mogućnosti i ograničenja njene adekvatne primene. Na kraju će se preispitivati regulatorne promene, koje su postale neophodne u uslovima krize. Pri tome, najznačajnija je reforma Bazelske regulative, kojoj će se posvetiti posebna pažnja.

Uloga banaka u finansijskom i ekonomskom sistemu

Specifičnost banaka ogleda se, prvenstveno, u monetarnoj prirodi njenih izvora (depoziti po viđenju) i ulozi u obavljanju platnog prometa. Posredstvom kreditne funkcije i pristupa informacijama o dužnicima, banke uspostavljaju dugoročne odnose sa korisnicima svojih sredstava, koji su zasnovani na međusobnom poverenju i obostranoj koristi. Takva saradnja obezbeđuje dužnicima stabilne i pouzdane izvore sredstava za poslovanje (i u neočekivano nepovoljnim periodima), a bankama sigurne izvore visokih profita. Kao članice monetarnog sistema, banke su jedinstvene institucije sa

aspekta mogućnosti kreiranja novca, odnosno, povećanja novčane mase putem odobravanja kredita.

Uloga banaka u finansijskom posredovanju može se posmatrati sa aspekta smanjivanja transakcionih i informacionih troškova i transformacije rizika (Todorović, 2015, 12). Transakcioni troškovi, odnosno, vreme i novac koji su potrebni za obavljanje finansijskih transakcija, predstavljaju glavni problem svih učesnika na tržištu. Banke smanjuju transakcione troškove tako što povećavaju obim transakcija (ekonomija obima) i diversifikuju proizvode i usluge koje pružaju (ekonomija opsega), čime utiču na snižavanje troškova po jedinici transakcije. Porast obima transakcija omogućava bankama sastavljanje standardizovanih ugovora, dok kvalitetan kadar ima sposobnost da vrši adekvatan monitoring dužnika u pogledu primene tih ugovora. Na taj način, omogućeno je i minimiziranje rizika.

U savremenoj teoriji o bankarstvu, posrednička funkcija banaka predstavlja odgovor na potrebu da se ublaže negativni efekti nesavršenih, neefikasnih i nepouzdatih finansijskih tržišta, uslovljeni asimetričnim informacijama. Problemi asimetričnih informacija značajno utiču na finansijske sporazume i ponašanje finansijskih institucija. Glavni informacioni problemi u svim finansijskim transakcijama su sledeći: ne poseduje svako iste informacije, niko nema savršene informacije i jedna strana može imati skrivene informacije, koje nisu dostupne drugoj strani (Casu, Girardone & Molyneux, 2006, 9). Takođe, informacije nisu besplatno dobro, a obezbeđenje informacija nije besplatna aktivnost. U suprotnom, ne bi ni postojao problem asimetričnih informacija, odnosno, problem nesavršene distribucije informacija između učesnika, koji može usloviti negativnu selekciju, moralni hazard i agencijske troškove između principala (akcionari banke) i agenata (menadžeri banke).

Negativna selekcija predstavlja problem asimetričnih informacija koji se javlja pre nego što se transakcija obavi, odnosno, problem u fazi traženja i verifikacije određene finansijske transakcije. Na finansijskim tržištima ona se manifestuje u tome da su najagresivniji zajmotražiocu upravo oni koji izazivaju štetne posledice, odnosno, povećavaju kreditni rizik.

Moralni hazard ili skrivena akcija je problem asimetričnih informacija koji se javlja nakon što se određena transakcija obavi. U bankarstvu, moralni hazard predstavlja rizik da će dužnik preduzeti aktivnosti koje su nepoželjne sa stanovišta kreditora i koje smanjuju verovatnoću da će kredit biti vraćen u predviđenim rokovima. Stoga, za banku je to problem koji se

javlja nakon što je kredit odobren (*ex post*) i povezan je sa monitoringom zajmovnog portfolija.

Superiorne informacije i ekspertiza na strani agenata, kao i nemogućnost efikasne kontrole njihovog ponašanja, često dovode do problema na relaciji principal-agent. Tipičan primer ovih problema odnosi se na situaciju odvajanja vlasništva i kontrole u bankama. Menadžeri, koji imaju kontrolu (agenti), mogu da posluju u skladu sa sopstvenim interesima, a ne sa interesima akcionara (principali), jer su manje zainteresovani za uvećanje profita u poređenju sa akcionarima. Principal-agent problem ne bi postojao kada bi akcionari imali potpune informacije o ponašanju menadžera i kada bi na vreme mogli sprečiti visoke troškove vezane za njihove prevare. Zbog toga se javlja potreba za monitoringom, kako bi se sprečilo da menadžeri koriste informacione asimetrije koje su u suprotnosti sa interesima akcionara. Pošto troškovi monitoringa mogu biti veoma visoki, principi će se truditi da dizajniraju ugovore koji će u najvećoj meri uskladiti motive agenata sa sopstvenim. Istovremeno, u cilju minimiziranja navedenog problema, monitoring i kontrolu ponašanja ugovornih strana sprovode i regulatorne institucije, donošenjem i kontrolisanjem sprovođenja različitih regulativa.

Postavlja se pitanje da li i kako banke mogu da reše evidentno ozbiljne probleme asimetričnih informacija? Prema savremenoj teoriji finansijskog posredovanja, najbolji način prevazilaženja navedenih problema od strane banaka predstavlja investiranje u informacije i razvoj bliskih i dugoročnih odnosa sa klijentima. Bez obzira što se ovi odnosi karakterišu nefleksibilnošću, mogu znatno da poboljšaju informacioni tok između banke i dužnika, pa su stoga korisni za obe strane. Ujedno, tako nastala informaciona ušteda predstavlja i primarni izvor komparativne prednosti za postojeće banke u odnosu na nove tržišne učesnike.

Pored navedenog, banke često nameću i različite restriktivne klauzule svojim dužnicima (poput zahteva za obezbeđenjem kolaterala, zaštitnih klauzula, adekvatnog iznosa akcijskog kapitala, kvartalnih računovodstvenih informacija), koje treba da eliminišu nepoželjno i motivišu poželjno delovanje (Mishkin, 2006, 185). Pri tome, bankarski menadžeri moraju biti kvalifikovani da adekvatno interpretiraju finansijske izveštaje potencijalnih dužnika koji pokazuju poslovanje tokom prethodnih godina, kako bi determinisali verovatnoću nastanka njihovih finansijskih problema tokom ekonomskih kriza. U bankarstvu je poznata izreka da je većina loših kredita odobrena u dobrim vremenima, odnosno, mnogi krediti postaju loši

zbog krize u realnom sektoru (Croushore, 2007, 223). Stoga, mora se misliti ne samo o tome kakvo je finansijsko stanje potencijalnih dužnika danas, već i kako će ono biti ukoliko dođe do pogoršanja ekonomskih uslova poslovanja i poremećaja u realnom sektoru.

Bankarsko poslovanje je veoma dinamično i menja se u skladu sa promenama ekonomskih uslova u okruženju i regulative. Tradicionalna uloga banaka se rapidno promenila kao reakcija na promene koje su se dogodile u globalnom okruženju u poslednjim godinama XX veka. Te promene, čiju suštinu čine deregulacija, pojačana konkurencija, rast provizija u ukupnim prihodima, porast relativnog učešća neperformansnih kredita u ukupnim kreditima, pojava novih finansijskih instrumenata, razvoj informacione tehnologije i globalizacija tržišta, čime se karakteriše savremeno okruženje, uticale su, generalno, na opadanje bankarske profitabilnosti i pojavu i rast novih poslovnih aktivnosti sa povećanim stepenom rizika (Todorović, 2015, 16). S obzirom da se savremene banke javljaju kao refleks celokupnog ekonomskog i finansijskog sistema, obezbeđenje optimalne efikasnosti kako sistema banaka tako i pojedinačnih banaka, je od krucijalnog značaja.

Značaj regulative za stabilnost bankarskog poslovanja

Regulisanje poslovanja bankarskih institucija prati niz nedoumica. Sa promenama u globalnom okruženju, čiju suštinu čine deregulacija, liberalizacija i internacionalizacija poslovanja, banke su, uopšte, i dalje najčvršće regulisane institucije finansijskog sistema. Regulatori su jedinstveni u oceni da se krizni udari na finansijski i privredni sistem moraju izbeći čak i po cenu da banke budu previše regulisane i zaštićene u vreme kada se većina drugih sektora otvara globalnoj ekonomiji. Preokupiranost sistemskim rizikom primorava regulatore da budu tolerantni prema anti-konkurentnom ponašanju banaka. Imajući u vidu da su glavni pokretači privrednog sistema upravo korisnici bankarskih usluga, regulatori imaju cilj da povećaju transparentnost bankarskog poslovanja. Postoje dva osnovna argumenta o neophodnosti regulisanja bankarskog poslovanja.

Prvo, značaj stabilnog bankarskog sistema ogleda se u obezbeđenju optimalne i efikasne alokacije resursa, a time i podsticanju privrednog i ekonomskog rasta. Istorijsko iskustvo i praksa su pokazali da prepuštanje bankarskog sistema spontanom delovanju tržišnih zakonitosti izlaže banke sistemskim rizicima, koji istovremeno dovode do nestabilnosti celokupnog

bankarskog sistema. Zbog prirode svojih aktivnosti, banke su osetljivije od nefinansijskih institucija na sistemski rizik. Problemi sa kojima se suočavaju individualne banke mogu se odraziti na sistem u celini, kroz nelikvidnost kompanija i strah klijenata da će im biti ugroženi depoziti kako u toj tako i u drugim bankama. Dolazi do juriša na banke, kada se one suočavaju sa iznenadnim i masovnim povlačenjem depozita i problemom nelikvidnosti. Zbog nedovoljnih rezervi koje bi pokrile odliv depozita, banke su primorane da prodaju deo svojih tradicionalno nelikvidnih kredita po cenama nižim od tržišnih, odnosno sa gubitkom. Putem lančane reakcije nastaje bankarska panika koja se manifestuje kroz nelikvidnost čitavog bankarskog, pa i ekonomskog sistema. Saglasno prethodno navedenom, adekvatan regulatorni okvir treba da osigura poverenje javnosti u bankarski sistem i obezbedi stabilno i sigurno funkcionisanje istog.

Drugo, adekvatan regulatorni okvir je neophodan radi otklanjanja različitih tržišnih nesavršenosti (asimetričnost informacija, negativna selekcija i moralni hazard), koje značajno umanjuju efikasnost poslovanja svih tržišnih učesnika. Postojanje asimetričnih informacija dovodi do pogrešne selekcije kreditnih zahteva zbog otežane procene rizika i prinosa konkretnih projekata, dok se namerno preuzimanje visokih rizika pojavljuje kao rezultat moralnog hazarda.

Kontrola nad poslovanjem banaka može se posmatrati sa dva aspekta: makro-ekonomskog, koji ima za cilj da kontroliše funkcionisanje monetarnih tokova, odnosno količinu novca u opticaju, stabilnost cena i kurseva valuta i ostvarenje drugih ciljeva ekonomske politike, i mikro-ekonomskog, koji ima za cilj da reguliše poslovanje individualnih banaka i da zaštiti interese deponenata i kreditora (Beke-Trivunac, 1999, 16).

Razvoj finansijskog tržišta, koji je uslovio razdvajanje makro i mikro kontrole, diversifikacija bankarskog poslovanja i gubljenje granica između bankarskih i nebankarskih poslova, otežavali su iznalaženje najadekvatnijeg sistema za regulisanje i nadzor kompleksnih finansijskih institucija (Vuksanović i Todorović, 2013, 10). Integracija različitih vrsta finansijskih usluga i nejasne granice između različitih finansijskih institucija, nametnuli su pitanje izbora između funkcionalnog i institucionalnog sistema regulisanja i kontrole.

Funkcionalni sistem regulisanja podrazumeva da određena finansijska aktivnost podleže jedinstvenom prudencionom režimu, nezavisno od pravne strukture institucija koje obavljaju datu aktivnost. Posmatrano sa stanovišta institucije, to znači da ona podleže kontroli od onoliko

regulatornih institucija koliko vrsta poslova obavlja. Međutim, sistem funkcionalnog regulisanja zahteva da se uporedo sa posebnim institucijama uspostavi i vrhovna institucija za konsolidovani nadzor nad celinom finansijske institucije. Naime, neko mora da bude odgovoran za procenu ukupnih rizika na nivou celog sistema jedne finansijske institucije.

Institucionalni sistem regulisanja podrazumeva da je svaka pojedinačna vrsta finansijskih institucija regulisana i pod nadzorom jednog regulatornog organa. Ovaj sistem, koji je uspostavljen shodno sektoru kojem pripada dotična institucija, efikasan je samo u odnosu na strogo specijalizovane finansijske institucije.

Bez obzira na izabrani sistem regulisanja i kontrole, potencijalno uvek postoji mogućnost da se ovlašćenja različitih regulatornih organa preklope. U tom kontekstu, integralni prudencioni nadzor mogao bi da minimizira sve negativne posledice navedenih sistema regulisanja. Takođe, omogućio bi ostvarenje dva cilja: jedinstveni nadzor institucija čije je poslovanje predmet nadzora, i konkurentsku neutralnost prudencionog nadzora u odnosu na sve kontrolisane institucije (Mešić, 2004, 58).

Nezavisno od izabranog regulatornog sistema, fundamentalni ciljevi bankarskog regulisanja odnose se na: osiguranje bezbednosti i čvrstine banaka i finansijskih instrumenata; obezbeđenje efikasnog i konkurentnog finansijskog sistema; obezbeđenje monetarne stabilnosti u zemlji; održavanje integriteta nacionalnog platnog sistema; zaštitu potrošača od zloupotreba kreditnih institucija (MacDonald & Koch, 2006, 4).

Istovremeno, ne može se poreći da je regulisanje banaka skup proces, a inkrementalni troškovi pridržavanja regulatornog procesa se najčešće prenose na krajnje potrošače, rezultirajući u višim troškovima finansijskih usluga i eventualno ograničenom posredovanju. Reč je o troškovima određenih aktivnosti koje zahtevaju regulatori, a koje ne bi bile preduzete u odsustvu regulisanja. Primeri troškova pridržavanja uključuju troškove svih dodatnih sistema, obuke, vremena i kapitala, koje zahteva regulator. Pored toga, regulatorni troškovi mogu delovati kao barijera za ulazak na tržište i tako učvrstiti monopolski položaj određenih banaka.

Međutim, regulatorni trošak nije dovoljan argument da eliminiše potrebu za regulisanjem bankarskog poslovanja. Bez obzira na troškove regulatornog procesa, sami korisnici bankarskih usluga zahtevaju adekvatno regulisanje, zato što ih tržišna rešenja ne mogu uveriti da su zaštićeni na pravi način.

Mogućnosti i ograničenja primene bankarske regulative

Polazeći od činjenice da je preuzimanje rizika preduslov rastuće privrede i da same banke svesno i voljno preuzimaju i upravljaju rizicima u svom poslovanju, postavlja se pitanje koji su to primarni ciljevi bankarskog regulisanja. Jasno je da je osnovni cilj ograničavanje podsticanja banaka da preuzimaju suviše velike rizike kako bi se eliminisao moralni hazard u okviru bezbedonosne mreže, dizajnirane tako da zaštiti bankarski sistem i pojedinačne deponente.

U savremenom smislu, regulatorni okvir se može posmatrati kao "linija odbrane" (*line of defense*) ili "bafer", odnosno ublaživač (*buffer*), koji parcijalno štiti javna sredstva od bankarskih gubitaka, jačanjem tržišne discipline i pozitivnim ocenjivanjem bezbedonosne mreže. Iako se fokusira na kapital, bankarska regulativa uključuje i zahteve za držanjem likvidnih sredstava, rezerve za kreditne gubitke, limite kreditne koncentracije, brze korektivne akcije, različite procedure spasavanja problemskih banaka, itd. Dosadašnji regulatorni okvir zasnivao se na tri ključna stuba, a to su (Torre & Ize, 2009, 6):

- prudencione norme koje teže da usklade različite podsticaje *ex-ante*,
- *ex-post* bezbedonosna mreža (osiguranje depozita i zajmodavac u poslednjoj instanci), usmerena da privuče male deponente i spreči zarazne navale na, inače, solventne banke, i
- "linija-na-pesku (*line-in-the-sand*)", koja odvaja svet prudenciono regulisanih (komercijalne banke) od sveta neregulisanih institucija.

Treći stub (linija na pesku), koji razdvaja regulisane i neregulisane finansijske institucije, zasniva se na tri ključna argumenta. Prvo, regulisanje zahteva obimne i komplikovane procedure i može da ograniči inovaciju i konkurenciju. Stoga, mora biti praćeno adekvatnom i skupom supervizijom. Drugo, širenje neadekvatnog monitoringa izvan komercijalnog bankarstva dovodi do porasta moralnog hazarda. Pri tome, loše regulisani posrednici mogu dobiti nezasluženu ocenu visokog kvaliteta. Treće, smatra se da su tržišni investitori (izvan oblasti malih deponentata), dobro informisani i potpuno odgovorni za svoje investicije. Kao rezultat toga, oni mogu efikasno da nadgledaju neregulisane finansijske posrednike, i da utiču na njih da drže adekvatan iznos kapitala u cilju minimiziranja moralnog hazarda.

Konzistentno sa ovim obrazloženjem, samo su depozitne institucije bile prudenciono regulisane i supervizirane na osnovu dosadašnje regulatorne arhitekture. U skladu sa tim, one imaju koristi od bezbedonosne mreže.

Ostali posrednici ne uživaju bezbedonosnu zaštitu, ali nisu ni opterećeni prudencionim normama. Umesto toga, neregulisani posrednici su izloženi tržišnoj disciplini i određenim regulativama na tržištu hartija od vrednosti, koje su fokusirane na transparentnost, upravljanje, zaštitu investitora, tržišni integritet, itd.

Očigledno je da ovako uspostavljena regulatorna arhitektura ima mnogo nedostataka i da je prilično neuravnotežena. Izuzetno visok rast tzv. "bankarstva u senci", koje se zasniva na sekjuritizaciji kreditnog rizika, vanbilansnim poslovima i sredstvima i brzoj ekspanziji visoko leveridžovanog posredovanja od strane investicionih banaka, osiguravajućih kompanija i hedž fondova, opravdava prethodno iznesen stav. To je naročito postalo jasno sa pojavom i širenjem *Subprime* krize, kada je konačno, bezbedonosna mreža morala da bude oštro proširena od regulisanih ka neregulisanim institucijama. Drugim rečima, neregulisani posrednici su postali sistemski relevantni, pa su, stoga, bez pitanja uključeni u *ex-post* bezbedonosnu mrežu.

Na osnovu svega može se postaviti pitanje da li je i koliko bankarsko regulisanje uopšte opravdano i efektivno. Odgovor na ovo pitanje zavisi od ciljeva regulative. U tom kontekstu, ona može biti uspešna u postizanju nekih ciljeva, a manje uspešna u drugim oblastima. Ukoliko su bezbednost i stabilnost bankarskog sistema njeni primarni ciljevi, a veliki broj banaka istovremeno propada, ne mogu se ostvariti ni ostali ciljevi bankarskog regulisanja (Todorović i Jakšić, 2009, 122). Veliki broj bankarskih bankrotstava i kriza, kako u ranijim periodima tako i danas, sugerise da prudenciono regulisanje ima ograničenja i da u nekim zemljama bolje funkcioniše nego u drugim. Jedno od ograničenja su, upravo, sistemski uzroci bankarskih kriza. Većina bankarskih kriza je povezana sa nestabilnim ekonomskim uslovima, kao što su deflacija cena aktive, rast kamatnih stopa i deviznih kurseva, itd. Prolongirana stabilnost i jak ekonomski rast mogu ohrabriti banke da, bez adekvatne kreditne analize, ulaze u visoko rizične poslove kreditiranja, što se u dugom roku može negativno odraziti na stabilnost bankarskog sistema (Todorović, 2015, 90).

Postavlja se pitanje zašto se slično izazvane krize iznova javljaju, uprkos razvoju velikog seta prudencionih regulativa tokom godina, koje su upravo osmišljene da spreče sistemsku propadanja. U mnogim slučajevima regulativa ne samo da je sprečila, već je i znatno pogoršala nastale probleme. Na primer, ključna regulativa u SAD, koja je proistekla iz Velike depresije, bio je *Glass-Steagall Act*, koji je imao za cilj da zaštiti komercijalne banke od

fluktuacija cena na berzi, razdvajanjem komercijalnog i investicionog bankarstva. Dalje, štedno-kreditna kriza je inicirala regulatorni zahtev za sekjuritizacijom, kao načinu prenošenja kreditnih rizika na finansijsko tržište. Danas je očigledno da su investicione banke i sekjuritizacija bili ključni inicijatori *Subprime* krize (Todorović, 2013, 222).

Osnovni problemi sa kojima se posrednici suočavaju u svom poslovanju su: moralni hazard, spoljni negativni uticaji (eksternalije) i neizvesnost. U pokušaju da reši jedan problem, regulativa je često pogoršavala ostale probleme. Neuspeh regulative je u velikoj meri rezultirao zbog parcijalnog (deo po deo) pristupa regulatornoj reformi. Na primer, uvođenje depozitnog osiguranja nakon Velike depresije, koje je imalo za cilj da ublaži nestabilnost izazvanu navalom deponenata na bankarski sistem (problem eksternalija), pogoršalo je problem moralnog hazarda. Zatim, jačanje prudencionih normi nakon štedno-kreditne krize, koje je imalo za cilj rešavanje problema moralnog hazarda, indirektno je uticalo na pogoršavanje problema eksternalija (došlo je do uspona neregulisanih finansijskih posrednika, koji nisu imali regulatorno indukovanih motiva da brinu o sistemskoj likvidnosti i stabilnosti). Ovaj problem, u kombinaciji sa porastom neizvesnosti u poslovanju nalazi se u epicentru *Subprime* krize.

Globalna finansijska kriza je pokazala da je regulatorni okvir imao mnogo propusta (Torre & Ize, 2009, 21-22). Prvo, postoji jasna linija koja razdvaja *ex-ante* prudencione norme i *ex-post* bezbedonosnu mrežu. *Ex-ante* regulatorni okvir se fokusirao na stabilnost aktive, a *ex-post* bezbedonosna mreža na održavanje likvidnosti pasive. Pri tome, rastući sistemski rizici likvidnosti nisu bili obuhvaćeni regulativom, što je i bio njen osnovni propust. Drugo, prudenciono regulisanje se fokusiralo na bezbednost i čvrstinu individualnih institucija na bazi pretpostavke da je zbir jakih institucija ekvivalentan jakom sistemu. Međutim, *Subprime* kriza je pokazala da je ovako postavljen pristup bio potpuno pogrešan, jer je upravo sistem najvažniji za jačinu svake institucije. Treće, tradicionalno regulisanje se fokusiralo na statistički merljive rizike, na bazi sofisticiranih i kompleksnih tehnika merenja i upravljanja istim. Razvojem Bazel II sporazuma o kapitalu, postojeći regulatorni okvir je pokušao da smanji jaz između stalno rastućih rizika i regulatornih principa poslovanja. Ipak, *Subprime* kriza je dokazala da su tehnike upravljanja rizicima previše kompleksne, a kontrola nad poslovanjem banaka nepotpuna, praćena porastom neizvesnosti u okruženju.

Na kraju, može se konstatovati da se regulativa banaka mora menjati kako bi bila u skladu sa nestabilnim okruženjem u kome funkcioniše. Svaka reforma mora da integriše sva tri problema (moralni hazard, eksternalije i neizvesnost) i da održava adekvatnu ravnotežu između finansijske stabilnosti i finansijskog razvoja. Ovo je težak zadatak, jer svaki problem ponaosob može dovesti do različitih i često nekonzistentnih regulatornih implikacija.

Neophodnost regulatornih promena u savremenom bankarskom okruženju

Tokom poslednjih godina, opseg i kompleksnost bankarskog regulisanja rasli su kontinuirano, kao odgovor na reakciju javnosti na čestu pojavu finansijskih kriza i posledične političke pritiske. Zbog povećane konkurencije od strane nebankarskih finansijskih institucija promenu regulatornog okruženja zahtevaju i sami bankari. Istovremeno, svaka promena povećava regulatorni rizik. Ukoliko banka ne anticipira takvu promenu i ne uključi je u svoj plan poslovanja, biće znatno hendikepirana i rizičnija u odnosu na konkurentske banke. Važno je naglasiti da na određene promene regulatornog okruženja utiče relativna moć specijalnih interesnih grupa, koje pokušavaju da obezbede prednost za svoje članove (na primer, komercijalne banke nasuprot investicionim bankama, velike banke nasuprot malim bankama, itd.). Regulatorne promene, odnosno reforme uslovljene su brojnim faktorima.

Prvo, internacionalizacija poslovanja banaka predstavlja značajan faktor koji utiče na regulatorne reforme. Razvoj međunarodno aktivnih banaka podrazumeva veću ulogu stranih banaka na mnogim domaćim finansijskim sektorima. Povećano prisustvo stranih banaka pokreće pitanje nadležnosti njihovog regulisanja. Ko je odgovoran kada se banka suoči sa problemima na stranom tržištu - da li regulator iz domovine ili iz zemlje domaćina? Generalno, za velike i kompleksne banke, regulator-domaćin vrši superviziju aktivnosti strane podružnice, ali je regulator iz domovine krajnje odgovoran ako se banka suoči sa teškoćama.

Drugo, fenomen globalizacije, blisko povezan sa internacionalizacijom bankarskog poslovanja, utiče na promenu regulatornog okruženja. Porast internacionalnih aktivnosti i trgovine multinacionalnih korporacija je povećao tražnju za uslugama finansijskih institucija, koje posluju izvan nacionalnih granica. Kao rezultat toga, banke su sve više izložene rizicima

koji potiču iz inostranstva, odnosno njihova finansijska stabilnost sve manje zavisi od rizika na domaćem tržištu. Konsolidacija u globalnom bankarstvu je rezultirala u pojavi finansijskih konglomerata, odnosno stvaranju univerzalnih banaka koje mogu da se angažuju, direktno ili kroz podružnice, u drugim finansijskim aktivnostima, poput osiguranja, lizinga, investicionog bankarstva, itd. Na osnovu toga, potrebna je veća koordinacija između nacionalnih regulatora i veći regulatorni monitoring poslovanja takvih institucija.

Treće, razvoj finansijskih inovacija i njihov tržišni značaj uslovljavaju regulatorne promene, odnosno zahteve za novim regulativama. Na primer, početkom 2005. u SAD se javila potreba za regulisanjem hedž fondova (to su privatni investicioni fondovi koji, u ime svojih klijenata, trguju različitom aktivom, poput hartija od vrednosti, roba, valuta i derivata), usled njihovog rapidnog rasta i potencijalno destabilizujuće aktivnosti. Razlog zbog koga finansijske inovacije privlače pažnju regulatora je, upravo, činjenica da one često nastaju usled regulatorne arbitraže. Drugim rečima, finansijske institucije i tržišta kreiraju nove proizvode ne samo da bi zadovoljile zahteve svojih klijenata, već i da bi izbegle, odnosno zaobišle postojeću regulativu. Ukoliko određena regulativa smanjuje mogućnost banaka da adekvatno upravljaju rizicima i ostvare zadovoljavajuće prinose, utoliko one imaju veće podsticaje da pronađu načine kako bi istu zaobišle (Kane, 2015, 321). Dok banke inovacijama zaobilaze postojeću regulativu, regulatori su uvek jedan korak iza njih. Ovaj fenomen je poznat pod imenom regulatorna dijalektika.

Pored prethodno spomenutih faktora, postoje i brojni drugi koji mogu imati značajan uticaj na regulatorno okruženje. Između ostalog, promena regulatornog okvira uslovljena je velikim bankarskim i finansijskim krizama. Sama pojava krize je indikator da *ex-ante* uspostavljen regulatorni okvir nije bio adekvatan, pa se samim tim i zahteva njegova reforma.

Na osnovu prethodnog razmatranja, može se konstatovati da aktuelna situacija zahteva potpunu reviziju i reformu postojećeg regulatornog okruženja. Pri tome, dizajn odgovarajućeg regulatornog okvira se suočava sa dva glavna izazova (Torre & Ize, 2009, 27-31). Prvi se odnosi na potrebu da se izgradi takav regulatorni okvir koji će da integriše probleme moralnog hazarda, eksternalija i neizvesnosti, odnosno koji neće rešavanjem jednog uticati na pogoršavanje ostalih problema. Drugi izazov se odnosi na pronalaženje optimalnog balansa između finansijske stabilnosti i finansijskog razvoja. Pri tome, ekstremna rešenja (sistem otporan na krize

koji ne obavlja adekvatno posredničku funkciju, ili sistem koji se brzo razvija, ali često doživljava krize), treba izbegavati.

Za razliku od predkriznog perioda, kada su komponente bankarske regulative bile stabilnost i sigurnost, adekvatnost kapitala i osiguranje depozita, danas, u postkriznom periodu na značaju sve više dobija sistemski rizik koji se odnosi na čitav finansijski sistem, a ne na njegove pojedinačne učesnike (Jickling & Murphy, 2010, 6). Stoga, regulatorna reforma treba da teži poboljšanju usklađenosti različitih podsticaja, u cilju minimiziranja sistemskih rizika likvidnosti i kontracikličnih efekata bankarskog kapitala. Jačanje prudencionih normi koje podstiču držanje sistemski bezbedne aktive može pomoći u ograničavanju osetljivosti banaka na šokove sistemske likvidnosti.

U svetu gde se regulativa ne primenjuje uniformno, finansijski tokovi će pre ili kasnije pronaći liniju najmanjeg otpora, koja će obezbediti neregulisanim posrednicima komparativnu prednost i mogućnost naglog uspona do tačke kada mogu postati opasni po sistem. Ovaj problem se može rešiti razdvajanjem komercijalnih banaka i nedepozitnih institucija. Pri tome, nedepozitne institucije mogu da biraju između toga da budu prudenciono regulisane ili da ostanu u svetu neregulisanih. Svi regulisani posrednici moraju da zadovolje odgovarajuće prudencione zahteve u pogledu adekvatnosti kapitala i minimalnog praga kapitala za ulazak na tržište, kao i komercijalne banke. Neregulisani posrednici ne bi morali da zadovolje navedene zahteve, ali bi im bilo zabranjeno da se zadužuju direktno na tržištu. Drugim rečima, bilo bi im dozvoljeno da se zadužuju samo kod banaka ili drugih regulisanih posrednika. Na taj način bi bila obezbeđena regulatorna neutralnost i favorizovana inovacija i konkurencija.

Pored toga, da bi se izbegla prekogranična arbitraža, reforma će morati da bude podržana minimalnim stepenom međunarodnog konsenzusa. U isto vreme, imajući u vidu problem neizvesnosti, reforma će morati da obrati više pažnje na rastuće rizike finansijskih inovacija i da izvrši reviziju kontrolne uloge tržišta i supervizora, kako bi supervizori dobili više odgovornosti, ali i veću moć. Kroz odgovarajuće zakonske moći, odgovornosti i instrumente, potrebno je omogućiti supervizorima da dobiju značajniju ulogu u nadgledanju poslovanja banaka. Oni se moraju više fokusirati na rizičnost i razvoj bankarskog sistema i na uspostavljanje kontracikličnih prudencionih zahteva, koji su uslovljeni promenama u okruženju. Istovremeno, regulatori treba da dobiju veće nadležnosti u

regulisanju, standardizaciji i odobravanju svih formi inovacija, koje moraju da prođu rigorozna odobrenja i probna testiranja.

U teoriji i praksi pojavio se veliki broj značajnih i detaljnih predloga za utvrđivanje regulatornog okvira. Jasno je da su regulatori uz državnu podršku nastojali da, donošenjem novih propisa i zakona, popune nedostatke i slabosti u pogledu bankarske regulative i supervizije. Američki regulatori su, donošenjem Dodd-Frank zakona, pokušali da unaprede regulativu u odnosu na uočene nedostatke, kroz: isticanje sistemskog rizika u prvi plan; prekompoziciju odgovornosti postojećih i kreiranje novih regulatornih institucija; regulisanje špekulativnih aktivnosti banaka; regulisanje procesa likvidacije finansijskih institucija; okončanje koncepta „suviše velika da bi propala“.

Da bi regulatorna reforma bila uspešna potrebno je kombinovati specifična pravila (koja održavaju sistem u okviru razumnih granica) sa institucionalnim reformama koje su proporcionalne većim odgovornostima i moćima supervizora i dovoljno jake da prevaziđu brojne teškoće povezane sa upotrebom diskrecije ka pristupu zasnovanom na transparentnosti i jednostavnosti (Page & Hooper, 2013, 52). Sistem bankarske regulative se mora pomeriti od pristupa koji uključuje previše kompleksna i nejasna pravila. Pronalaženje pravih modaliteta implementacije i regulatornog miksa između pravila i diskrecije, biće jedan od najtežih i najznačajnijih izazova regulatorne reforme u budućem periodu.

Promene Bazelske regulative - od Bazela II ka Bazelu III

Bazelska regulativa ima najznačajniji uticaj na konvergenciju sistema bankarskih regulativa, jer omogućava prenošenje informacija i razmenu iskustava o nacionalnim programima supervizije, povećava efikasnost tehnika supervizije međunarodnog bankarskog poslovanja i postavlja minimalne standarde supervizije, tamo gde je to moguće (BCBS, 2009, 1). Prva dva Bazelska sporazuma (Bazel I i Bazel II) imala su za cilj uspostavljanje jedinstvenih zahteva u pogledu visine kapitala, koje su banke bile u obavezi da drže. Drugim rečima, ciljevi sporazuma bili su sprečavanje nastanka bankarskih kriza, predstavljanje domaćih banaka kao stabilnih i solventnih i eliminisanje problema proisteklih iz neusaglašenosti nacionalnih regulativa. Mada su drugi faktori, poput likvidnosti i kamatne osetljivosti, možda čak i važniji u ostvarivanju ovih ciljeva, adekvatan kapital je dugi niz godina bio primarni problem regulatora. Tek je treći

sporazum (Bazel III) istakao problem likvidnosti kao ključni faktor nestabilnosti bankarskih sistema (Banerjee & Mio, 2014, 3).

Bazel II je nastao kako bi se eliminisali utvrđeni nedostaci i uprošćenost indikatora kapitala iz Bazela I (daje prednost vrsti, a ne kvalitetu aktive (Heid, 2007, 3885), odnosno ne priznaje razlike u kvalitetu kreditnog rizika; ne uzima u obzir ostale rizike bankarskog poslovanja, kao što je, npr. operativni rizik; ignoriše mogućnost smanjenja kreditnog rizika putem diversifikacije aktive ili putem hedžing transakcija.

Međutim, vremenom su identifikovani tzv. indirektni troškovi, povezani sa procikličnim efektima koje Bazel II može da izazove u makroekonomiji. Povećavajući osetljivost na kreditne rizike, sporazum, istovremeno, povećava i cikličnost minimalnih zahteva za kapitalom. Time, upravljanje kapitalom može postati veliki problem u bankama. Sa recesivnim kretanjem u privredi (čime se danas karakteriše globalna ekonomija), bankarski kapital doživljava eroziju zbog gubitaka u kreditnim portfolijima (neperformansni krediti). Istovremeno, od banaka se zahteva da drže veći iznos obaveznog kapitala u odnosu na ukupan nivo kredita, što utiče na smanjenje nivoa kreditne aktivnosti banaka i još više produbljuje krizu privredne aktivnosti.

Problem cikličnosti minimalnih zahteva za kapitalom Bazela II je bio predmet intenzivne diskusije u finansijskim i regulatornim krugovima. U tom smislu, postojali su i zahtevi da se obavezna minimalna stopa kapitala u periodima recesije smanji sa 8% na, recimo 6%, kako bi se omogućila kreditna ekspanzija. Naravno, u tom slučaju krediti bi se odobravali samo kreditno sposobnim klijentima. Međutim, Bazelski komitet je, sve do 2010. godine, polazeći od nekoliko ključnih argumenata, ostao na stanovištu jedinstvene i fiksne stope minimalnog kapitala. Prvo, uvođenje fleksibilnije stope kapitala moglo bi da relativizira osnovnu ideju Bazelskog komiteta u pogledu stvaranja čvrstog režima obaveznog kapitala u kontekstu povećanih rizika i neizvesnosti u funkcionisanju makroekonomskog i bankarskog sistema. Drugo, postavljeno je pitanje ko bi odlučivao o prelasku na niže stope kapitala - Bazelski komitet ili nacionalni supervizor. Treće, nisu postojali jasni kriterijumi za odlučivanje o tome da li postoje dovoljni makroekonomski razlozi za smanjenje stope obaveznog kapitala.

Nastanak globalne finansijske krize (*Subprime* kriza) je aktuelizovao evidentan propust Bazelske regulative, koji se sastoji u neadekvatnom uspostavljanju dinamičnih veza između monetarne i prudencione politike. Posao centralne banke se odnosio na osiguranje makro stabilnosti i pružanje

usluge zajmodavca u poslednjoj instanci, dok su supervizori bili zaduženi za prudenciono regulisanje i finansijsku stabilnost. Pri tome, regulativa ih nije obavezivala na čvrstu međusobnu saradnju, u čemu i leži jedan od osnovnih uzroka krize. Nedovoljna pažnja, kako monetarnih vlasti u odnosu na implikacije njihovih akcija na finansijska dešavanja, tako i supervizora u odnosu na makro dinamiku, duboko je doprinela krizi.

S obzirom da je globalna finansijska kriza obelodanila koncepcijske nedostatke Bazela II, koji nije uspeo da spreči i zaustavi tokove krize, ukazala se potreba za kontracikličnim instrumentima kontrole i mehanizmima koji potrebe za kapitalom povezuju sa stopom promene bankarskog kreditiranja. Tako, 2010. godine, Bazelski komitet je doneo određene smernice tzv. Bazela III, sa ciljem da unapredi sposobnost banaka da apsorbuju šokove koji proizilaze iz okruženja, poveća transparentnost banaka i uspostavi adekvatne regulatorne okvire na globalnom nivou. Drugim rečima, ovaj dokument predstavlja rezultat napora da se regulatorni okvir bankarskog poslovanja učini stabilnijim, pritom ističući značaj adekvatnog upravljanja rizicima.

Standardi Bazela III kombinuju dva komplementarna pristupa supervizije, mikropristup, na nivou pojedinačnih banaka s jedne strane i makropristup, s druge strane. Mikroprudenciona supervizija se odnosi na povećanje otpornosti banaka u periodima tržišnih neizvesnosti putem ustanovljavanja višeg kvaliteta kapitala, obuhvatnijeg pokrivača rizika i adekvatnije supervizije. Istovremeno, u osnovi makroprudencione supervizije nalaze se tri elementa, a to su: kapitalni amortizeri, standardi likvidnosti i leveridž racio (Matić, 2011, 180).

Zahtev za minimalnim ukupnim kapitalom se nije menjao i iznosi 8% riziko ponderisane aktive, dok minimalan iznos za primarni capital (Tier 1) se povećava sa 4% na 6%. U odnosu na Bazel II, promene se ogledaju i u eliminisanju tercijarnog kapitala (Tier III) i uvođenju novih kategorija, kao što su zaštitni i kontraciklični amortizeri. Smisao uključivanja zaštitnog kapitalnog amortizera jeste stvaranje zaliha u fazi ekspanzije, koje se mogu iskoristiti za apsorpciju gubitaka tokom finansijskih i ekonomskih stresnih perioda, bez posledica po zahtevanu minimalnu stopu kapitala. Zaštitni amortizer je uključen u akcijski kapital, ali se utvrđuje u visini od 2,5% iznad minimalnog zahtevanog kapitala. Time, minimalni zahtevi biće uvećani i iznosiće 8,5% kada je u pitanju primarni kapital, odnosno 10,5% za ukupni kapital. Bankama će biti dozvoljeno da povlače zaštitne amortizere tokom stresnih i kriznih perioda, pri čemu će približavanje minimalnom zahtevu za

osnovnim kapitalom uticati na veća ograničenja ili čak zabranu isplate dividendi i bonusa zaposlenima i akcionarima.

Obaveza formiranja kontracikličnog amortizera nije direktno nametnuta bankama, već nacionalni regulatori, u zavisnosti od pretnji sistemske prirode, mogu zahtevati ovaj oblik kapitala. Visina kontracikličnog amortizera se nalazi u rasponu 0-2,5% riziko ponderisane aktive, kako bi se obezbedio makroprudencioni cilj zaštite bankarskog sistema u uslovima preteranog kreditnog rasta. Praktično, regulatori ga fleksibilno koriste da podstaknu ili smanje kredite u različitim fazama kreditnog ciklusa. Takođe, regulatori su ostavili i mogućnost uvođenja strožijih pravila za sistemski važne banke, odnosno institucije koje mogu lako da ugroze finansijski sistem.

Rigorozniji zahtevi za kapitalom predstavljaju neophodan, ali ne i dovoljan uslov za stabilnost bankarskog sektora. Kako bi obezbedio neophodne uslove za dugoročnu strukturu likvidnosti u bankarskim institucijama, Bazel III je uveo nove standarde koji omogućavaju veću otpornost banaka na kratkoročne probleme likvidnosti, jer se pokazalo da su se problemi u bankama javljali zbog nedovoljno likvidnih sredstava i pored posedovanja adekvatnih iznosa kapitala. Formirana su dva standarda likvidnosti, a to su:

- Racio pokrića likvidnosti (Liquidity Coverage Ratio - LCR), kao odnos visoko likvidne aktive i ukupnih neto gotovinskih odliva, u narednih 30 dana, koji bi trebalo da bude viši ili jednak 100%. On podrazumeva obavezu banaka da drže visoko likvidnu aktivu u iznosu koji je minimalno jednak neto gotovinskim tokovima u narednih 30 dana. Ovaj racio treba da obezbedi bankama da održavaju visokokvalitetna sredstva koja se mogu konvertovati u gotovinu, tokom stresnih perioda. Racio pokrića likvidnosti postao je minimalni standard 01. januara 2015.
- Racio stabilnog neto finansiranja (Net Stable Funding Ratio - NSFR), predstavlja odnos između raspoloživog iznosa sredstava za stabilno finansiranje i potrebnog iznosa sredstava za stabilno finansiranje, koji mora da bude viši od 100. Racio ima za cilj da se ograniči preterano oslanjanje na kratkoročno finansiranje u vreme stresnih perioda i da podstakne bolju procenu rizika likvidnosti po bilansnim i vanbilansnim aktivnostima. Racio stabilnog neto finansiranja postaće minimalni standard 01. januara 2018.

Zbog nedostatka transparentnosti u finansijskom izveštavanju pre nastanka krize, mnoge banke su nastojale da skromnim ulaganjima obezbede maksimalne koristi. Na taj način, banke su postale prezadužene. Zbog toga, Bazel III uvodi leveridž ratio, koji treba da limitira ukupnu izloženost banaka rizičnim aktivnostima i eliminiše mogućnost prezaduženosti istih. Leveridž ratio, kao odnos primarnog kapitala i ukupnih izloženosti banaka, ne sme da bude manji od 3%.

Praktično, Bazelski komitet koji je doneo određene preporuke za reformu bankarske regulative i nadzora nad poslovanjem banaka, koje se prvenstveno odnose na povećanje koeficijenta adekvatnosti kapitala, koje bi bilo u skladu sa rastućim rizicima kompleksnog i globalizovanog finansijskog poslovanja i povećanje kvaliteta primarnog kapitala. Takođe, doneta je i preporuka o uvođenju standarda minimalne globalne likvidnosti, koji ranije nije bio uključen u regulativu, a mogao bi da spreči gubitak likvidnih sredstava.

Pored prethodno navedenih preporuka za jačanje prudenčne kontrole banaka na mikro nivou, Bazelski komitet je doneo i preporuke na makro nivou. Prvo, koeficijent adekvatnog iznosa kapitala mora da se dopuni odgovarajućim međunarodno harmonizovanim koeficijentom raspoloživosti kapitala, kako bi se sprečilo da banke zaobilaze zahteve nove regulative. Drugo, potrebno je stvoriti zaštitne amortizere u fazama ekonomskog prosperiteta, koje bi se aktivirale tokom recesivnih kretanja u privredi. Treće, potrebno je da se uvedu pravila o derivatima, kako bi se smanjila njihova upotreba kao kompleksnih instrumenata visokog rizika.

Novi sporazum je nastao kao kompromis između američkih i evropskih banaka, koje su generalno manje kapitalizovane pa će u tom smislu morati da prikupe i više kapitala. Međutim, nova regulativa je naišla na različite reakcije u bankarskom sektoru. Dok je cilj regulatora bio da stvore sigurniji bankarski sektor, otporan na krize i cikluse procvata i kraha, bankari izražavaju strah od usporenog ekonomskog oporavka, smanjenog i otežanog kreditiranja i povećanja kamatnih stopa.

U tom smislu, regulatori su omogućili da se nova pravila Bazela III uvode postepeno, kako bi banke imale dovoljno vremena da se prilagode strožijim zahtevima i kako se ne bi ugrozio ekonomski oporavak nakon globalne krize. Povećanje nivoa kapitala otpočelo je u januaru 2013. godine, dok bi novi zahtevi u potpunosti trebalo da budu ispunjeni do januara 2019. godine. Naravno, očekuje se da će većina komercijalnih banaka biti u stanju da pravovremeno poveća svoj kapital, uz zadržavanje ostvarenih prihoda.

Zaključak

Polazeći od opštepoznatih specifičnosti banaka, kao i u praksi potvrđenih opasnosti od potpuno slobodnog i spontanog delovanja tržišnih zakonitosti po stabilnost bankarskog sistema, u radu je ukazano na značaj uspostavljanja adekvatnog regulatornog okvira. Nezavisno od izabranog regulatornog sistema, fundamentalni ciljevi bankarskog regulisanja odnose se na: obezbeđenje sistemske stabilnosti, održavanje bezbednosti bankarskih i finansijskih institucija i zaštitu potrošača.

Adekvatno dizajniran regulatorni okvir je neophodan za donošenje ispravnih operativnih odluka i obezbeđenje poverenja javnosti u bankarski sistem, bez obzira što regulisanje ne može u potpunosti sprečiti bankarske krize, eliminisati rizike u bankarskom poslovanju, garantovati ispravne menadžment odluke i etičko ponašanje bankarskih menadžera.

Prethodno razmatranje čini nužnim prihvatanje teze o neophodnosti regulisanja bankarskog sektora. Takođe, jasno je da trajno primenljiv i univerzalni koncept bankarske regulative ne postoji. On je uslovljen specifičnostima i strukturnim aspektima bankarskog sektora konkretne zemlje, kao i dubinom krize u kojoj se određeni bankarski sistem nalazi. Bankarska regulativa je dinamična kategorija koja se, pod uticajem teorije i prakse, menja sa protokom vremena.

Posmatrajući savremeno poslovno okruženje, dosadašnja regulatorna arhitektura se može okarakterisati kao prilično neuravnotežena. Kreditni krah, izazvan *Subprime* krizom doveo je finansijski i bankarski sistem na nepoznat teren. S obzirom da je era stabilnosti, odnosno stabilnih pretpostavki završena, neizvesnost na finansijskim tržištima je norma današnjice.

Jasno je da regulativa nije uspela da spreči kolaps bankarskog i finansijskog sistema, pa su pokrenute određene reforme kako bi regulativa banaka bila u skladu sa nestabilnim okruženjem u kome one posluju. Na međunarodnom nivou, najznačajnije promene usledile su u Bazelskoj regulativi, donošenjem novog sporazuma - Bazel III. On ima za cilj da regulatorni okvir bankarskog poslovanja učini stabilnijim, obezbedi adekvatan kapital i likvidnost banaka, smanji sistemski rizik i eliminiše ciklične oscilacije u privredi.

Na kraju, važno je istaći da određene regulatorne promene, koje su preduzete sa ciljem minimiziranja problema individualnih banaka i problema sistemske prirode (poput Bazela III), još uvek su u fazi

implementacije, pa se njihova delotvornost ne može pouzdano utvrditi. Stoga je potrebno buduća istraživanja usmeriti na ispitivanje efikasnosti postojećih regulatornih promena.

Reference

1. Banerjee, N. R., & Mio, H. (2014). The Impact of Liquidity Regulation on Banks. *BIS Working Paper, No. 470*, October.
2. BCBS. (2009). *History of the Basel Committee and its Membership*. Basel Committee on Banking Supervision.
3. Beke-Trivunac, J. (1999). *Prudenciona regulacija i nadzor nad bankama*. Zadužbina Andrejević, Beograd.
4. Casu, B., Girardone, C., & Molyneux, P. (2006). *Introduction to Banking*. Prentice Hall, Harlow, England.
5. Croushore, D. (2007). *Money & Banking: A Policy-Oriented Approach*. Houghton Mifflin Company, Boston.
6. Heid, F. (2007). The cyclical effects of the Basel II capital requirements. *Journal of Banking & Finance*, 31.
7. Jickling, M., Murphy, E. (2010). *Who regulates Whom? An overview of U.S. financial supervision*, Congressional Research Service.
8. Kane, J. E. (2015). *Regulativa i supervizija: etička perspektiva*, Oksfordski priručnik o bankarstvu, Urednici: Berger, N. A., Molyneux, P., Wilson, O. S. J., prevod, Udruženje banaka Srbije, Beograd.
9. MacDonald, S. S., & Koch, W. T. (2006). *Management of Banking*. Thomson, Mason, USA.
10. Matić, V. (2011). Bankarski rizik 21 - Bazel III. *Bankarstvo*, 1-2.
11. Mešić, D. (2004). Prudenciona kontrola banaka i finansijskih konglomerata. Stylos, Novi Sad.
12. Mishkin, S. F. (2006). Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta. Data status, Beograd.
13. Page, J., & Hooper, P. (2013). The Fundamentals of Bank Accounting. *The CPA Journal*, 83(3).
14. Todorović, V. (2013). Alternativni regulatorni pristupi upravljanju bankarskim krizama. *Ekonomski horizonti*, 15(3).
15. Todorović, V. (2015). *Upravljanje bankarskim krizama*. Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
16. Todorović, V. i Jakšić, M. (2009). Uloga bankarske regulative u očuvanju stabilnosti finansijskog sistema. *Računovodstvo*, 9-10.
17. Torre, A., & Ize, A. (2009). Regulatory Reform: Integrating Paradigms. The World Bank, *Policy Research Working Paper 4842*.
18. Vuksanović, E. i Todorović, V. (2013). Regulatorni sistemi bankarskog poslovanja: mogućnosti i ograničenja. Tematski zbornik radova *Finansije i*

računovodstvo u funkciji privrednog rasta. Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.

REGULATORY CHANGES IN THE BANKING SECTOR

Abstract: Banking business in the modern environment, which can be described as unstable, unpredictable and dynamic, means their exposure to the growing and diverse risks. Since banks have an important role in the efficient functioning of the entire economic system, it is necessary to establish control over their operations. The need for regulation can be justified by the fact that the market itself cannot remain competitive in the long term. In order to fulfill certain objectives for which it was made, regulation must constantly adapt to changes in the environment. Therefore, this paper points out the necessity of regulatory changes in the banking sector, in order to preserve the safety of banking operations and to ensure systemic stability.

Keywords: bank regulation, regulatory changes, banking crisis, Basel Accords

EFIKASNOST OPERACIJA NA DEVIZNOM TRŽIŠTU NARODNE BANKE SRBIJE

Dr Srđan Furtula* i Dragan Stojković

Apstrakt: U cilju efikasne kontrole deviznog kursa i transmisije monetarne politike, Narodna banka Srbije je izabrala sistem rukovođeno fluktuirajućeg deviznog kursa, sa mogućnošću određenih korekcija. U režimu targetiranja inflacije, devizne intervencije su okarakterisane kao retko korišćen pomoćni instrument monetarnog regulisanja, koji doprinosi ostvarenju ciljane stope inflacije nakon što se iscrpi potencijal za delotvoran uticaj referentne kamatne stope. Međutim, postojanje nezvanične evroizacije utiče na česte intervencije Narodne banke Srbije i dominantnost kanala deviznog kursa. Zbog toga se nameće potreba veće efikasnosti operacija na deviznom tržištu, redefinisanje sistema deviznog kursa i ograničavanje marži fluktuacije kupovnog i prodajnog deviznog kursa.

Ključne reči: Narodna banka Srbije, monetarna politika, devizni kurs, devizno tržište

Operacije na deviznom tržištu kao instrument monetarnog regulisanja Narodne banke Srbije

Osnovni cilj monetarne politike Narodne banke Srbije (NBS) je postizanje i održavanje stabilnosti cena i očuvanje finansijske stabilnosti. Memorandumom o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji, od 1. januara 2009, definisano je da se ostvarivanje ciljeva monetarne politike NBS obezbeđuje ciljanjem inflacije kao monetarnom strategijom u srednjem roku, i korišćenjem odgovarajućih instrumenata monetarnog regulisanja.

U ostvarivanju definisanih ciljeva monetarne politike, NBS koristi različite instrumente monetarnog regulisanja. Razlike u izboru instrumenata monetarnog regulisanja zavise od uslova u kojima funkcioniše privredni i finansijski sistem. Novim monetarnim okvirom iz 2006, NBS je usvojila konceptualni okvir seta instrumenata monetarnog regulisanja, radi ostvarivanja ciljeva monetarne politike i nove strategije ciljanja inflacije.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: furtulas@kg.ac.rs

Danas, uz izvesne modifikacije, NBS na raspolaganju ima širok opseg instrumenata, uvažavajući uslove funkcionisanja privrednog i finansijskog sistema u R. Srbiji i intenciju harmonizacije monetarne politike NBS sa monetarnom politikom ECB.

Instrumenti monetarnog regulisanja koje Narodna banka Srbije koristi za ostvarivanje svojih ciljeva su:

- referentna kamatna stopa,
- operacije na otvorenom tržištu,
- kreditne i depozitne olakšice (stalne olakšice),
- obavezna rezerva,
- operacije na deviznom tržištu.

Referentna kamatna stopa je osnovni instrument monetarne politike Narodne banke Srbije, a ostali instrumenti imaju pomoćnu ulogu - doprinose nesmetanoj transmisiji uticaja referentne kamatne stope na tržište, kao i razvoju finansijskih tržišta.

U cilju efikasne kontrole deviznog kursa i transmisije monetarne politike, Narodna banka Srbije je izabrala sistem rukovođeno fluktuirajućeg deviznog kursa, sa mogućnošću određenih korekcija. NBS, svakog radnog dana, po pravilu do 14 h, na svojoj internet prezentaciji objavljuje podatak o indikativnom kursu dinara prema evru izračunatom na osnovu podataka o spot prodaji deviza (evra) i prodaji deviza (evra) sa datumom izvršenja kraćim od spot valute koja je zaključena do 12.30 h tog radnog dana. Takođe, NBS svakog radnog dana, po pravilu, do 18 h objavljuje zvanični srednji kurs dinara prema evru, koji će se primenjivati u trgovini na međubankarskom tržištu od 8 h - 12 h narednog radnog dana.

Devizni kurs je fleksibilan i formira se na međubankarskom deviznom tržištu na osnovu ponude i tražnje deviza, a NBS u slučaju preteranih dnevnih oscilacija interveniše prodajom ili kupovinom deviza. Ukoliko NBS želi da apsorbuje likvidnost i spreči depresijaciju domaće valute, interveniše prodajom strane valute na međubankarskom deviznom tržištu, i obratno. Devizne intervencije NBS sprovodi pod sredstvom Reuters Dealing System-a i organizujući spot aukcije deviza. Intervencije pod sredstvom Reuters Dealing System-a realizovane su prihvatanjem kurseva koje su nudile poslovne banke (uloga price-taker-a). U režimu ciljanja inflacije, devizne intervencije predstavljaju retko korišćen pomoćni instrument monetarnog regulisanja NBS, koji doprinosi ostvarenju ciljane stope inflacije nakon što se iscrpi potencijal za delotvorni uticaj referentne kamatne stope na inflaciju. Devizni kurs predstavlja indikator transmisije

monetarne politike. Pri oceni uticaja referentne kamatne stope važno je da se prate kretanja na deviznom tržištu, budući da kanal deviznog kursa u Srbiji još uvek predstavlja najjači kanal kroz koji se utiče na inflaciju. Međutim, za devizni kurs se ne utvrđuju nikakvi numerički ciljevi. Narodna banka sprovodi devizne intervencije sa sledećim ciljevima:

- da ograniči preterane dnevne oscilacije kursa dinara, ali bez kumuliranja,
- da ograniči opasnost po finansijsku stabilnost, i
- da održi adekvatan nivo deviznih rezervi.

Ako se posmatra kretanje referentne kamatne stope i deviznog kursa, rast referentne kamatne stope, u uslovima inflacije, dovodi u kratkom roku do nominalne depresijacije i smanjenja inflatornih pritisaka. Obratno, smanjenje referentne kamatne stope, u kratkom roku, dovodi do depresijacije kursa, zbog povećane tražnje, i potpiruje inflacione pritiske kroz direktni i indirektni uticaj. Direktni uticaj kursa podrazumeva da depresijacija povećava domaće cene razmenjivih dobara. Indirektni uticaj kursa utiče na promenu odnosa cena razmenjivih dobara i usluga u odnosu na cene nerazmenjivih dobara. Nominalna depresijacija, čini domaća dobra jeftinijim od uvoznih, dovodi do povećanja izvoza i smanjenja uvoza, rasta agregatne tražnje i proizvodnje. U kratkom roku, depresirani devizni kurs utiče na tražnju i proizvodnju u pozitivnom smeru, ali u dugom roku, povećana tražnja dovodi do inflacije.

Efikasnost intervencija na deviznom tržištu Narodne banke Srbije

Novim monetarnim režimom 2009, Narodna banka Srbije je i formalno definisala svoju strategiju i izabrala rukovođeno fluktuirajući devizni kurs. Ispunjavanje primarnog cilja stabilnosti cena, koji je NBS „podvukla“ kao prioritet, ne zahteva velike intervencije centralne banke. Ideja obezbeđenja ovog cilja je da se kroz jedan stabilan odnos ponude i tražnje i primenom referentne kamatne stope i tržišnih zakonitosti, stvore povoljni uslovi sa stabilizaciju inflacije. Ipak, transmisioni mehanizam monetarne politike u R. Srbiji u prvim godinama tranzicije vršen je, uglavnom, putem kanala deviznog kursa, dok kanal kamatnih stopa gotovo da nije funkcionisao. Uticaj kanala deviznog kursa determinisan je velikim uticajem jedinstvene valute evra i ECB na našu državu. Naime, u maloj i otvorenoj ekonomiji, kakva je R. Srbija, depoziti i krediti su indeksirani u evropskoj valuti. Učešće

deviznih depozita u ukupnim depozitima iznosi oko 75-80%. Zatim, u cilju harmonizacije sa ECB i poštovanja kriterijuma konvergencije, kao neophodnog preduslova pristupanja ECB, veća depresijacija valute bi direktno uticala na kredibilitet NBS. U uslovima zaduženosti u evrima a prihodima u domaćoj valuti, devalvacija kursa ne bi dovela do rasta izvoza i proizvodnje, već do pogoršanja bilansne pozicije preduzeća, smanjenja zaduženosti (zbog povećanja premije rizika) i investiranja.

Narodna banka Srbije česte i preterane intervencije na deviznom tržištu ima zbog neadekvatne kontrole bankarskog sektora. Naime, pored standardnih fluktuacija srednjeg deviznog kursa dinara u odnosu na evro na međubankarskom deviznom tržištu u R. Srbiji, koja iznosi +/-0,3% za devize i +/-0,7% za efektivu, u bankama se fluktuacija kupovnog i prodajnog deviznog kursa kreće u znatno većem rasponu. Poslovne banke zarađuju određujući veliku razliku između prodajnog i kupovnog kursa što se odražava na povećanje tražnje za evrima i depresijaciju dinara. Razlike između kupovnog i prodajnog kursa mogu se videti u Tabeli 1, koja prikazuje pregled podataka o minimalnom iznosu dinara koji banke plaćaju pri otkupu efektivne, odnosno maksimalnom iznosu dinara koji banke naplaćuju pri prodaji efektivne na dan 05.03.2014, kada je zvanični srednji kurs Narodne banke Srbije iznosio 115,96 dinara za 1 evro.

Razlika je evidentna sa ogromnim odstupanjem koje se čak između Poštanske štedionice i Piraeus banke kreće do 5.51 dinar. Ukoliko bi subjekt kupio i prodao 1.000.000 evra, ta transakcija bi ga u Piraeus banci koštala za 5.500.000 dinara (50.000 evra) više nego u banci Poštanska štedionica. Prilikom prodaje subjekt bi izgubio 3.420.000 dinara (30.000 evra), a prilikom kupovine evra 2.960.000 dinara (25.000 evra) ako bi te transakcije izvršio u Piraeus banci a ne u banci Poštanska štedionica. Nameće se činjenica da i pored neznatnog odstupanja prodajnog i kupovnog kursa NBS, pojedine banke dogovorno formiraju kurs sa ogromnim odstupanjima. Tako, na primer, Credit Agricole, Erste, Findomestic i Srpska banka imaju identični devizni kurs koji znatno odstupa od srednjeg kursa dinara za evro NBS, što je u uslovima potpune konkurencije nemoguće.

U Tabeli 2 prikazan je pregled podataka o minimalnom iznosu dinara koji banke plaćaju pri otkupu efektivne, odnosno maksimalnom iznosu dinara koji banke naplaćuju pri prodaji efektivne, dve godine kasnije, na dan 05.03.2016, kada je zvanični srednji kurs Narodne banke Srbije iznosio 123,35 dinara za 1 evro, dok je prodajni kurs iznosio 122,48 a kupovni 124,21 sa razlikom od svega 1,73.

Tabela 1 Prodajni i kupovni srednji kurs dinara za evro kod poslovnih banaka u Republici Srbiji 05.03.2014.

Poslovna banka	Prodajni kurs	Kupovni kurs	Razlika
AIK banka	112,31	118,19	5,88
Alpha Bank	113,99	117,93	3,94
Banca Intesa	113,06	118,28	5,22
Banka Poštanska štedionica	115,61	116,48	0,87
Čačanska banka	113,06	118,86	5,8
Credit Agricole banka	113,64	118,28	4,64
Dunav banka	114,22	117,35	3,13
Erste banka	113,64	118,28	4,64
Eurobank	113,06	118,86	5,8
Findomestic banka	113,64	118,28	4,64
Hypo Alpe-Adria-Bank	114,22	117,70	3,48
JUBMES banka	113,87	118,05	4,18
Jugobanka	114,40	117,53	3,13
KBC banka	113,76	118,23	4,47
KBM banka	114,57	117,12	2,55
Komercijalna banka	113,64	118,64	5
Marfin Bank	113,64	118,87	5,23
NLB banka	113,29	118,63	5,34
Opportunity banka	113,87	118,05	4,18
OTP banka	113,64	118,05	4,41
Piraeus banka	113,06	119,44	6,38
ProCredit Bank	113,99	118,28	4,29
Raiffeisen banka	113,64	118,17	4,53
Sberbanka	113,64	119,46	5,82
Societe Generale banka	113,64	118,63	4,99
Srpska banka	113,64	118,28	4,64
Unicredit Bank	113,25	118,82	5,57
Vojvođanska banka	113,06	118,86	5,8
VTB banka	113,75	118,16	4,41

Izvor: NBS

Posmatrano dve godine kasnije, u odnosu na 2014, može se zaključiti:

- razlike u prodajnom i kupovnom kursu su evidentnije,
- više grupa banaka imaju identične devizne kurseve - Credit Agricole, Erste i Findomestic, koje i u 2016. godini imaju identični devizni kurs, pridružile su se Komercijalna banka, NLB i OTP banka, drugu grupu banaka sa identičnim deviznim kursom koji znatno odstupa od prodajnog i kupovnog kursa NBS čine AIK banka, Eurobank, Opportunity, Piraeus i Srpska banka, treću grupu sa identičnim deviznim kursom čine Hypo Alpe-Adria-Bank, Mirabank i Vojvođanska banka,

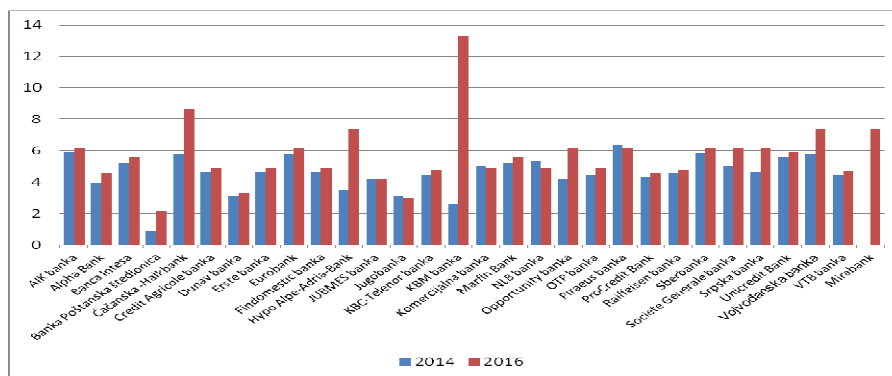
- deset banka ima identični prodajni devizni kurs, a 8 banaka identični kupovni devizni kurs,
- ogromno je odstupanje u odnosu na kurs NBS između Poštanske štedionice i KBM banke, i iznosi 11,15 dinara. Ukoliko bi subjekt kupio i prodao 1.000.000 evra, ta transakcija bi ga u KBM banci koštala za 11.150.000 dinara (92.685 evra) više nego u banci Poštanska štedionica, a samo u prodajnoj transakciji subjekt bi izgubio 5.170.000 dinara (30.000 evra) ako bi te transakcije izvršio u KBM banci a ne u banci Poštanska štedionica.

Tabela 2 Prodajni i kupovni srednji kurs dinara za evro kod poslovnih banaka u Republici Srbiji 05.03.2016.

Poslovna banka	Prodajni kurs	Kupovni kurs	Razlika
AIK banka	120,26	126,43	6,17
Alpha Bank	121,87	126,43	4,56
Banca Intesa	120,26	125,81	5,55
BankaPoštanska štedionica	122,11	124,27	2,16
Halkbank	119,03	127,66	8,63
Credit Agricole banka	120,88	125,81	4,93
MTS banka	121,50	124,83	3,33
Erste banka	120,88	125,81	4,93
Eurobank	120,26	126,43	6,17
Findomestic banka	120,88	125,81	4,93
Hypo Alpe-Adria-Bank	119,65	127,05	7,4
JUBMES banka	121,13	125,32	4,19
Jugobanka	121,87	124,83	2,96
Telenor banka	121,01	125,76	4,75
KBM banka	116,13	129,44	13,31
Komercijalna banka	120,88	125,81	4,93
Marfin Bank	120,88	126,44	5,56
NLB banka	120,88	125,81	4,93
Opportunity banka	120,26	126,43	6,17
OTP banka	120,88	125,81	4,93
Piraeus banka	120,26	126,43	6,17
ProCredit Bank	121,25	125,81	4,56
Raiffeisen banka	120,88	125,70	4,82
Sberbanka	120,88	127,07	6,19
Societe Generale banka	120,88	127,07	6,19
Srpska banka	120,26	126,43	6,17
Unicredit Bank	120,39	126,31	5,92
Vojvođanska banka	119,65	127,05	7,4
VTB banka	121,00	125,69	4,69
Mirabank	119,65	127,05	7,4

Izvor: NBS

Poslovne banke, i pored jedinstvenog deviznog kursa na međubankarskom deviznom tržištu, istog dana formiraju različite nivoe kupovnog i prodajnog deviznog kursa. S obzirom da razlika u prodajnom i kupovnom deviznom kursu utiče na veće profite banaka i produbljuje nestabilnost deviznog tržišta, interesantnim se nameće i analiza trenda kretanja razlika što se može videti na Slici 1.



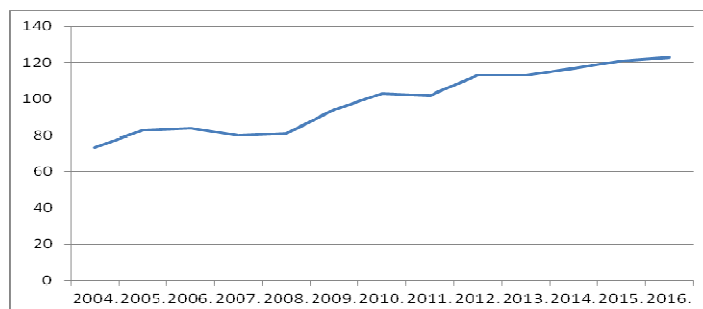
Slika 1 Razlika u kupovnom i prodajnom kursu poslovnih banaka u Republici Srbiji u 2014. i 2016.

Izvor: NBS

Sa Slike 1 može se zaključiti da su od 30 banaka samo dve neznatno smanjile odstupanje od prodajnog i deviznog kursa, dok su ostale povećale nivo odstupanja, zbog toga se interventnim nameće reakcija Narodne banke Srbije i ograničavanje marži kupovnog i prodajnog kursa u odnosu na srednji kurs dinara za evro Narodne banke Srbije. Poslovne banke definišu velike razlike zbog ogromnih profita. Primera radi Hypo Alpe-Adria-Bank je u 2014. otkupila oko 600.000.000 evra po višem kursu u odnosu na NBS. U slučaju da je svakog sledećeg dana na međubankarskom deviznom tržištu kupovala evre po kursu NBS, ostvarila bi profit oko 2 milijarde dinara ili po deviznom kursu iz 2014. oko 15.000.000 evra.

Iako je NBS definisala da u režimu ciljanja inflacije, devizne intervencije predstavljaju retko korišćen sekundarni instrument, koji doprinosi ostvarivanju ciljane stope inflacije kada se iscrpi mogućnost za delotvorni uticaj referentne kamatne stope na inflaciju, samo u 2010. NBS je intervenisala 85 puta prodajući 2.569.700.000 evra i u istom periodu kupila 236 miliona evra. U toj godini srednji kurs dinara za evro, i pored svih intervencija Narodne banke Srbije, povećan je sa 95,70 na 105,6 koliko je iznosio na kraju godine. I pored svih intervencija NBS u prethodnih 12

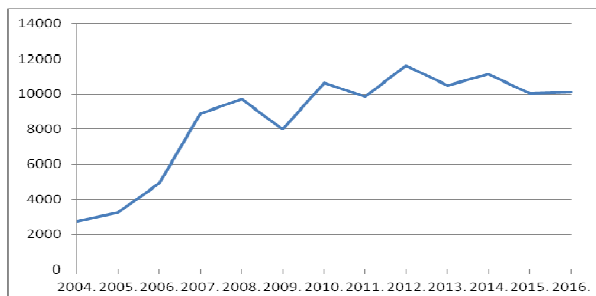
godina devizni kurs dinara za evro je povećan za 60%, sa 73 koliko je iznosio 2004. godine na 123 u 2016. godini, što je prikazano na Slici 2.



Slika 2 Devizni kurs dinara za evro u periodu 2004-2016.

Izvor: NBS

Intervenišući na deviznom tržištu, Narodna banka Srbije smanjuje devizne rezerve, kojima nije u mogućnosti da pokrije obuhvat novčane mase M_3 . Devizne rezerve poslednjih godina stagniraju i nepokazuju tendenciju rasta, što se može videti na Slici 3, na osnovu koje se može uočiti da posle rasta do 2007, devizne rezerve NBS osciliraju oko 10 milijardi evra.

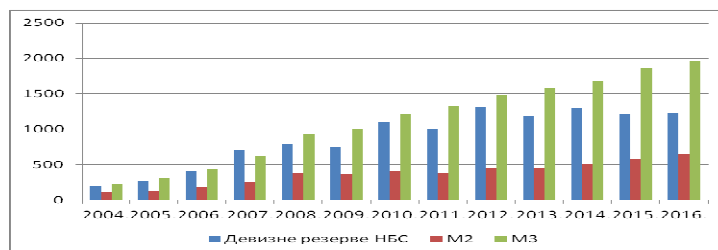


Slika 3 Devizne rezerve Narodne banke Srbije u periodu 2004-2016, u milionima evra

Izvor: NBS

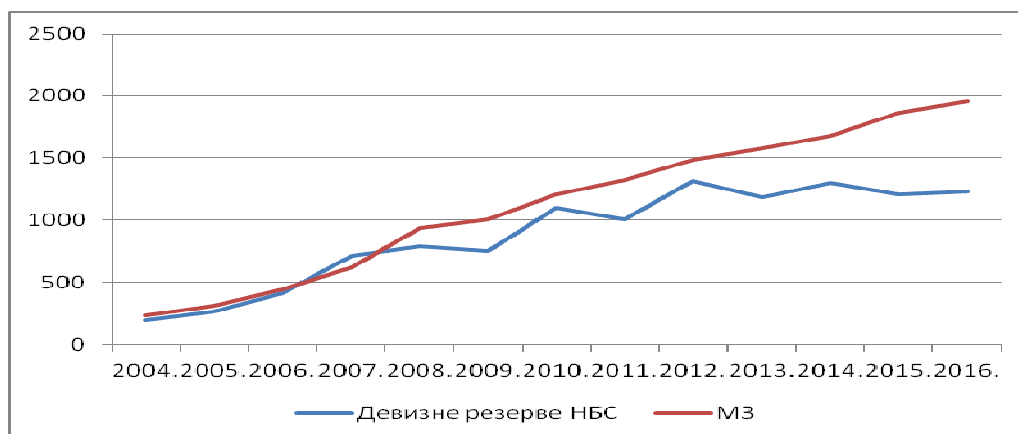
Interesantim se nameće činjenica da NBS u svojoj statistici prikazuje devizne rezerve u milionima evra, u bilansima gde su ostale pozicije iskazane u dinarima. To je posebno interesantno ako se ima u vidu da je pozicija obuhvata M_3 , koja sadrži i devizne depozite prikazana u dinarima, odmah pored pozicije deviznih rezervi u evrima, i zbog toga nije jednostavno utvrditi pokrivenost obuhvata novčane mase deviznim rezervama.

Zbog toga je neophodno prikazati obuhvate novčane mase i pokrivenost obuhvata novčane mase u istim iznosima. Na Slikama 4 i 5 prikazana je pozicija deviznih rezervi u dinarskoj protivrednosti u datoj godini i obuhvata novčane mase M_2 i M_3 .



Slika 4 Devizne rezerve, M_2 i M_3 NBS u periodu 2004-2016, u milijardama dinara

Izvor: NBS



Slika 5 Devizne rezerve i M_3 NBS u periodu 2004-2016, u milijardama dinara

Izvor: NBS

Sa Slike 5 može se zaključiti da je pokrivenost obuhvata M_3 deviznim rezervama bila preko 100% jedino 2007. Poslednjih godina, počev od 2012. primetno je drastično smanjenje pokrivenosti najšireg obuhvata novčane mase NBS M_3 deviznim rezervama. U 2016. pokrivenost najšireg obuhvata novčane mase deviznim rezervama iznosi 60%. Takođe, zabrinjavajuća činjenica je i pokrivenost obuhvata M_2 smanjuje, naročito od 2012, što sve ukazuje da NBS mora voditi računa o deviznim intervencijama koje sve više smanjuju devizne rezerve R. Srbije.

Zaključak

Postoji niz kontradiktornosti u ovom režimu deviznog kursa NBS u odnosu na ECB. Prvo, devizni kurs u državama kandidatima za ulazak u EMU je fiksni, tj. vezan za evro, a kod NBS je fleksibilni. Drugo, rukovođeno fluktuirajući devizni kurs i pored tržišnog formiranja preterano naglašava ulogu i uticaj centralne banke. Treće, redovna intervencija NBS u cilju sprečavanja dnevnih oscilacija podrazumeva anticipiranje reakcija NBS od strane banaka i time NBS smanjuje uticaj na kurs. I četvrto, ako se analizira određeni period intervencija NBS na međubankarskom deviznom tržištu, može se zaključiti da NBS, osim što smanjuje svoje devizne rezerve, ne utiče značajnije na promenu deviznog kursa.

Može se zaključiti da nivo intervencija NBS ne utiče preterano na nivo deviznog kursa koji se formira u odnosu na nivo ponude i tražnje za devizama. Definitivno u R. Srbiji postoji nezvanična evroizacija, tj. situacija u kojoj se dinar koristi kao sredstvo plaćanja, a evro kao čuvar bogatstva. Nezvanična evroizacija rezultat je poljuljanog poverenja u dinar, zbog istorijskih faktora, i kredita indeksiranim u evrima. Nezvanična evroizacija je uticala i na izbor deviznog kursa u R. Srbiji i na potrebu rukovođenog kursa. Međutim, smanjeni uticaj intervencija NBS na nivo deviznog kursa i oromni uticaj na smanjenje deviznih rezervi nameće potrebu modifikovanja deviznog kursa u smislu eliminisanja intervencija NBS. Jedno od rešenja stabilizacije deviznog kursa, pored povećanja proizvodnje i izvoza, podrazumeva i zabranu devizne klauzule u odobravanju kredita banaka i ograničavanje marži fluktuacije kupovnog i prodajnog deviznog kursa. Naime, u odnosu na standardnu fluktuaciju srednjeg deviznog kursa dinara u odnosu na evro, koja iznosi +/-0,3% za devize i +/-0,7% za efektivu, u bankama se fluktuacija kupovnog i prodajnog deviznog kursa kreće u rasponu od 10%. Takođe, neophodno je i ukinuti deviznu klauzulu u subvencijama kredita od strane države. Prema ugovoru zaključenom sa državom, korisnik vraća državi odobrena sredstva bez kamate. Iznos novčane obaveze je indeksiran u stranoj valuti kako bi se očuvala jednaka vrednost uzajamnih davanja, a u skladu sa članom 15. Zakona o obligacionim odnosima ("Sl. list SFRJ", br. 29/78, 39/85, 45/89 - odluka USJ i 57/89, "Sl. list SRJ", br. 31/93 i "Sl. list SCG", br. 1/2003 - Ustavna povelja), kojim je propisano da u zasnivanju dvostranih ugovora strane polaze od načela jednake vrednosti uzajamnih davanja.

Takođe, u cilju približavanja NBS Evropskoj centralnoj banci i aktivnoj ulozi kanala kamatnih stopa, koji je dominantan u ECB, Novim konceptom

monetarne politike NBS stavljena je intencija na aktivno korišćenje kamatnih stopa, tj. definisano je dominantno učešće kanala kamatnih stopa u monetarnoj transmisiji. Ono što obeshrabruje jeste činjenica da su krediti rasli, uprkos rastu kamatne stope, što znači da ni ponuda kredita (kreditni kanal), ni tražnja za kreditima (kanal kamatnih stopa) ne zavise od referentne stope, što nas još više udaljava od ECB.

Reference

1. Fernandez, de Lis, S., & Restoy, F. (2006). *Central Banks in the 21st Century*. Banko de Espana, Madrid
2. Froyen, T. R., & Geunder, A. (2007). *Optimal Monetary Policy under Uncertainty*. Edward Elgar, Northampton
3. Furtula, S. i Marković, D. (2010). *Monetarni sistem Evropske unije*. Ekonomski fakultet, Kragujevac
4. Furtula, S. (2008). Referentna kamatna stopa Narodne banke Srbije kao instrument regulisanja inflacije. *Bankarstvo*, 11-12, 68-76.
5. Marinković, T. S. (2006). Izbor deviznog režima: rezultati i ograničenja. *Ekonomski anali*, 168.
6. Marković, D. i Furtula, S. (2012). *Monetarna ekonomija*. Ekonomski fakultet, Kragujevac.
7. Mishkin, S. F. (2004). *Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta*. Data Status, Beograd.
8. Sellon-Gordon, H. (2004). Expectations and the Monetary Policy Transmission Mechanism. Federal Reserve Bank of Kansas City, *Economic Review*, 89(4), 5-41.
9. Tasić, N. (2008). *Pass-through efekat deviznog kursa na cene u Srbiji: 2001-2007*, Narodna banka Srbije. Beograd, Radni papiri.

EFFICIENCY OF INTERVENTIONS IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF NATIONAL BANK OF SERBIA

Abstract: In order to effectively control the exchange rate and monetary policy transmission, the National Bank of Serbia has chosen a system of managed floating exchange rate, with the possibility of a correction. In the inflation targeting regime, foreign exchange interventions are characterized as extra rarely used instrument of monetary regulation, which contributes to achieving the inflation target after it has exhausted the potential for an effective impact of the benchmark interest rate. However, the existence of unofficial euroisation affects the frequent intervention of the National Bank of Serbia and the dominance of the exchange rate channel. Therefore, there is need for more efficient operations in the foreign exchange market, redefining the system of exchange rate fluctuation margins and limiting the buying and selling exchange rate.

Keywords: National Bank of Serbia, monetary policy, exchange rate, foreign exchange market

KOMPARATIVNA ANALIZA PORESKOG TRETMANA DRUŠTAVA SA OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU U REPUBLICI SRBIJI I ITALIJI

Stevan Luković*

Apstrakt: S obzirom da u Republici Srbiji (R. Srbija) posluje više od petsto italijanskih firmi, od kojih mnoge u formi društva sa ograničenom odgovornošću, poređenje poreskog tretmana društava sa ograničenom odgovornošću u R. Srbiji i Italiji predstavlja zanimljiv istraživački zadatak. U radu se posmatraju samo određeni elementi oporezivanja izdvojeni s aspekta značajnih razlika u njihovom uređenju u posmatranim zemljama. Pitanja dvostrukog ekonomskog oporezivanja, utanjene kapitalizacije, poreskog tretmana transfernih cena i poslovanja privrednih subjekata kao fiskalno transparentnih entiteta se ne vezuju isključivo za poslovanje društava sa ograničenom odgovornošću, već i za druge pravno-organizacione forme koje su obveznici poreza na dobit preduzeća, pa je domet zaključaka izvedenih iz sprovedene komparativne analize još veći.

Ključne reči: društvo sa ograničenom odgovornošću, dvostruko oporezivanje, utanjena kapitalizacija, transferne cene, fiskalno transparentni entiteti

Uvod

Cilj ovog istraživačkog poduhvata je da se uporede odabrani aspekti oporezivanja društva sa ograničenom odgovornošću (u nastavku DOO) u R. Srbiji i Italiji. Poreski tretman DOO kao jednog od organizacionih oblika poslovnih subjekata se razlikuje od zemlje do zemlje u raznim pogledima. Razmatranje poreskog tretmana bilo kog korporativnog organizacionog oblika neizostavno uključuje pitanje ekonomskog dvostrukog oporezivanja distribuiranog (raspoređenog) profita. Pošto društva sa ograničenom odgovornošću gotovo uvek imaju status pravnog lica (korporacije), dvostruko oporezivanje udela u dobiti predstavlja zanimljivo istraživačko pitanje. U nekim zemljama DOO može da bira da li će poslovati kao pravno lice (korporacija), ili kao fiskalno transparentni entitet u kom slučaju su vlasnici društva obveznici poreza na lični dohodak. Upravo je Italija jedna od zemalja koje pružaju mogućnost DOO da izaberu da li će poslovati kao

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: slukovic@kg.ac.rs

fiskalno transparentni entitet ili kao korporacija. Ova dva aspekta oporezivanja društava sa ograničenom odgovornošću će detaljnije biti razmatrana u samom radu, pre svega, jer su razlike između posmatranih zemalja u ovim oblastima značajne. Analiza drugih bitnih aspekata oporezivanja, kao što su obračun poreske osnovice, prilagođavanje rashoda i prihoda, grupno oporezivanje, tretman transfernih cena i utanjena kapitalizacija, ukazuje na postojanje neznatnih razlika u njihovom oblikovanju u nacionalnim poreskim okvirima Srbije i Italije.

U skladu sa onim što je prethodno navedeno, rad je uređen na sledeći način. Prvi deo rada ilustruje osnovne karakteristike DOO u Italiji i R. Srbiji. U drugom delu rada analiziraju se sličnosti i razlike u oporezivanju korporacija i, shodno tome, društava sa ograničenom odgovornošću u posmatranim zemljama. Treći deo rada razmatra neke od aspekata oporezivanja u kojima se ove dve zemlje znatno razlikuju, od kojih su posebno izdvojeni dvostruko ekonomsko oporezivanje udela u dobiti i mogućnost DOO da bira da li će biti obveznik poreza na dobit preduzeća ili će poslovati kao fiskalno transparentni entitet. U poslednjem delu rada su data zaključna razmatranja.

Pojam i osnovne karakteristike društva sa ograničenom odgovornošću

Pre bilo kakve diskusije o poreskom tretmanu društava sa ograničenom odgovornošću, čini se logičnim da definišemo osnovne karakteristike društava sa ograničenom odgovornošću. Pravni oblici organizovanja privrednih subjekata su obično svrstani na isti način širom sveta: inokosno lice, ortačko društvo, komanditno društvo (ograničeno partnerstvo), društvo sa ograničenom odgovornošću i akcionarsko društvo. Šta je društvo sa ograničenom odgovornošću? DOO je društvo u kome jedan ili više članova (fizička i/ili pravna lica) imaju uloge u kapitalu (Privredna komora Srbije, 2014, 16). Vlasnici DOO uživaju ograničenu odgovornost, ali i jednostavnost prenosa vlasništva nad osnivačkim ulozima. Pored toga, u mnogim zemljama vlasnici DOO se oporezuju na nivou personalnog dohotka, što znači da nema oporezivanja na nivou samog društva, pa je samim time manje administrativno opterećenje u odnosu na zahtevne administrativne procedure sa kojima se suočavaju vlasnici korporacije. DOO ne mora imati upravni odbor i obično je procedura osnivanja jednostavnija od procedure formiranja akcionarskog društva (Cole, 2011, 6).

U Italiji postoje tri vrste kompanija: *Societa a responsabilita limitata* (S.r.l.), *Societa per azioni* (S.p.A.) i *Societa in accomandita per azioni* (S.a.p.A.). *Societa a responsabilita limitata* (S.r.l.) je italijanski oblik društva sa ograničenom odgovornošću čiji je kapital podeljen na uloge (takozvane kvote) i čiji su članovi odgovorni za dugove društva u granicama sredstava kompanije. Minimalan početni kapital potreban za osnivanje S.r.l. je 10 hiljada evra. S.r.l. je najčešći tip korporativne strukture u Italiji jer je jednostavniji za upravljanje u odnosu na preostala dva tipa: odlikuje se savršenom autonomijom sredstava, ali u isto vreme, organizaciona fleksibilnost i postojanje ličnih uloga (a ne akcija) ga približavaju partnerstvu kao organizacionoj formi. S.r.l. može imati jednog ili više članova, ali kvotaholderi moraju uplatiti najmanje 25 odsto nominalne vrednosti kapitala prilikom osnivanja. Postoji mogućnost osnivanja S.r.l. i sa samo jednim kvotaholderom, ali u ovom slučaju, kapital mora biti u celosti uplaćen prilikom osnivanja (KPMG, 2014, 5). *Societa per azioni* (S.p.A.) je tip kompanije sa ograničenom odgovornošću čiji kapital je podeljen na akcije („azioni”) i čiji su članovi (akcionari) odgovorni za dugove kompanije u granicama kapitala. Minimalan početni kapital za S.p.A. je 120 hiljada evra. Akcije, koje mogu biti ponuđene široj javnosti, mogu se preneti indosamentom ili kupovati ili prodavati na berzi. Samo S.p.A. se mogu nalaziti na berzanskim listinzima. *Societa in accomandita per azioni* (S.a.p.a.) je hibridna forma kompanije koja uključuje dve različite kategorije akcionara: standardne akcionare koji imaju ograničenu odgovornost („accomandanti”) i akcionare koji imaju mogućnost upravljanja društvom uz neograničenu odgovornost („accomandatari”).

Što se R. Srbije tiče, osnivanje, organizacija i registracija preduzeća i drugih organizacionih oblika poslovne aktivnosti regulisani su Zakonom o privrednim društvima, Zakonom o postupku registracije u Agenciji za privredne registre, regulativom o sadržini registara privrednih subjekata i odluka o utvrđivanju naknade za registraciju i druge usluge koje pruža Agencija za privredne registre. Prema Zakonu o privrednim društvima, društvo sa ograničenom odgovornošću je kompanija u kojoj jedan ili više članova (fizička i/ili pravna lica) imaju uloge u osnivačkom kapitalu. Članovi društva nisu odgovorni svojom imovinom za obaveze društva, a svoje međusobne odnose u društvu i odnose sa samom kompanijom regulišu slobodno. DOO mora da izda osnivački akt kojim se definišu: lično ime i prebivalište ili poslovno ime, adresa i sedište članova društva; poslovno ime i adresa sedišta kompanije; osnovna delatnost kompanije; ukupan iznos osnovnog kapitala društva; novčana vrednost uloga svakog osnivača; vreme

uplate, odnosno prijema u osnovni kapital društva; udeo svakog člana društva u ukupnom osnovnom kapitalu izražen u procentima; i način formiranja organa društva i njihove odgovornosti.

S obzirom da je dat pregled osnovnih karakteristika društava sa ograničenom odgovornošću u Italiji i R. Srbiji, sledeći korak je analiza oporezivanja korporacija u ove dve zemlje.

Korporativno oporezivanje u Italiji i R. Srbiji - sličnosti i razlike

Profitno orijentisani subjekti se, iz perspektive oporezivanja, mogu grupisati u dve široke kategorije. Prvu kategoriju čine fiskalno transparentni entiteti koji ne plaćaju porez na nivou privrednog subjekta (preduzetnik, partnerstva, ograničena partnerstva). U nekim razvijenim zemljama, poslovni subjekti se mogu registrovati kao korporativna organizaciona forma, ali se profit korporacije, iako ostvaren nezavisno od ličnih primanja vlasnika, ne oporezuje na nivou entiteta. Profit se raspodeljuje vlasnicima proporcionalno veličini njihovog vlasničkog udela u korporaciji, a onda se oporezuje kao deo ličnog dohotka (primer su S korporacije na teritoriji Sjedinjenih Država). Drugu poresku kategoriju čine takozvane "prave korporacije" (C korporacije u SAD), koje se tretiraju kao samostalni subjekti u pogledu poreske jurisdikcije i plaćaju porez na profit ostvaren na nivou subjekta. U ovom slučaju pojedinci i korporacije su dve osnovne kategorije subjekata koji plaćaju odgovarajuće poreze, porez na dohodak fizičkih lica i porez na dobit preduzeća.

Iako se čini logičnim da porez na korporativnu dobit plaća korporacija, u praksi korporacije snose i teret poreza na dohodak fizičkih lica, ali ne na nivou same korporacije, već na nivou vlasnika korporacije. U tom smislu, porez na korporativnu dobit i porez na lični dohodak nisu neutralni. Poreski režim je pun selektivnih elemenata koji pogađaju samo određene pravne forme ili samo određene vremenske periode. Ne postoji idealni organizacioni oblik koji je adekvatan za sve poslovne aktivnosti. Svaki konkretan slučaj u kome poreski zakoni tretiraju dobit drugačije stvara mogućnost za poresko planiranje i promenu poslovnog ponašanja. Menadžeri i vlasnici prilagođavaju poslovanje u cilju kontrole poreskih posledica, to jest, smanjenja poreskog opterećenja i maksimalne poreske uštede. S druge strane, neporeska razmatranja ponekad nadjačavaju poreska razmatranja. Na primer, jedan od važnih neporeskih razloga za formiranje korporacije odnosi se na činjenicu da se preduzetnici i partneri suočavaju sa

opasnošću od potpune odgovornosti. Takođe, korporativni oblik poslovanja može da obezbedi velike količine kapitala od najšireg kruga akcionara (Smith *et al*, 2009, 230) Deonice u korporaciji su slobodno prenosive, to jest, akcionari mogu doći i otići, ali korporacija nastavlja sa poslovanjem.

Kompanije u Italiji su predmet brojnih poreza. Najvažniji je porez na korporativnu dobit (Imposta sul reddito delle società - IRES), ali postoje i drugi porezi čiji su obveznici kompanije, kao što su regionalni porez na proizvodne delatnosti (IRAP), porezi po odbitku, porez na dodatu vrednost (IVA), doprinosi za socijalno osiguranje i drugi porezi. Što se tiče IRES-a, profit ostvaren na teritoriji Italije, bilo da ga ostvaruje korporacija (S.p.A.), ograničeno partnerstvo (S.a.p.A.), društvo sa ograničenom odgovornošću (S.r.l.) ili stalne poslovne jedinice nerezidentnog preduzeća u Italiji, podleže ovom porezu. Viša poreska stopa se primenjuje na kompanije koje posluju u specifičnim oblastima (proizvodnja električne energije, prerada nafte i tako dalje) i neoperativne kompanije. Ukoliko se kompanija tretira kao "neoperativna kompanija" dozvoljeno joj je korišćenje zakonski propisanih koeficijenata za procenu ostvarene dobiti za potrebe direktnog oporezivanja. Pored toga što ove kompanije plaćaju korporativni porez po višoj stopi, na ostvarenu dobit koja ne može biti manja od procenjene dobiti kompanija plaća i regionalni porez IRAP, ali ima i značajna ograničenja u pogledu povraćaja, kompenzacije i dodele godišnjeg kredita za potrebe oporezivanja dodate vrednosti (International Business Publications, 2013, 60). Italijanski ogranci stranih kompanija podležu porezu na dobit i IRAP-u na isti način kao i domaće kompanije, to jest, ne postoji poseban porez za oporezivanje poslovnih jedinica. Pošto se IRAP-om oporezuje samo dohodak ostvaren na teritoriji Italije, profit ostvaren od strane stalnih poslovnih jedinica italijanskih kompanija u inostranstvu oporezuje se IRES-om, ali ne i IRAP-om. Rezydentna akcionarska društva (S.p.A., S.r.l.) i ograničena partnerstva (S.a.p.A.) moraju da podnesu poresku prijavu za potrebe za oporezivanja IRES-om. Prijava se podnosi u roku od mesec dana od usvajanja godišnjih finansijskih izveštaja na skupštini akcionara.

Poreska osnovica je jednaka razlici između prihoda i drugih pozitivnih prihodnih stavki (određeni izuzeci postoje, naročito za dividende i kapitalne dobitke po osnovu trgovine akcijama), i troškova i drugih negativnih rashodnih stavki. Oporeziva dobit rezidentnog preduzeća (ili italijanskog ogranka stranog društva) za potrebe obračuna poreza na dobit je poslovna dobit ostvarena tokom poreskog perioda. Sva dobit koju ostvari italijanska kompanija (ili italijanski ogranak stranog društva) je predmet poreza na dobit preduzeća, uključujući i prihode od trgovine, dividende, kamate,

provizije i kapitalne dobitke. Oporeziva dobit se utvrđuje na osnovu rezultata prikazanih u zvaničnom bilansu uspeha, uz propisane korekcije.

Odbitak troškova poslovanja je dozvoljen po principu ostvarenja, pod uslovom da su prikazani u bilansu uspeha tekuće fiskalne godine (ili prethodne godine, ukoliko je poreski odbitak odložen). Da bi se odbitak troškova priznao prilikom utvrđivanja oporezive dobiti, troškovi moraju biti realni i objektivno obračunati. U principu, svi troškovi vezani za vršenje poslovne aktivnosti mogu da budu odbijeni, uključujući:

- troškove nastale prilikom formiranja poslovne aktivnosti,
- kamate (čiji odbitak podleže određenim ograničenjima),
- autorske naknade plaćene za intelektualnu svojinu, kao što su patenti i robne marke,
- naknade isplaćene članovima upravnog i nadzornog odbora,
- kapitalne gubitke nastale po osnovu prodaje učešća u kompaniji,
- reklamne i propagandne izdatke (uz određena ograničenja),
- doprinose za penzijsko osiguranje,
- bonuse isplaćene zaposlenima, i
- provizije.

Za potrebe oporezivanja korporativne dobiti kapitalni dobici ostvareni po osnovu prodaje akcija su izuzeti od oporezivanja u iznosu od 95% bruto vrednosti, pod uslovom da: akcionarsko društvo funkcioniše neometano u periodu od najmanje dvanaest meseci pre prodaje akcija; investicija je klasifikovana kao finansijska fiksna aktiva u finansijskim izveštajima; pretežni deo profita koji ostvaruje zavisno preduzeće se ne stvara u "poreskim rajevima" ili u zemljama sa privilegovanim poreskim režimom.

Stopa IRES-a je 27,5%, dok je stopa regionalnog poreza na proizvodne delatnosti (IRAP) 3,9%. Stopa IRES-a za neoperativne kompanije je 38%. Počevši od poreske 2011, italijanske kompanije i italijanske filijale nerezidentnih preduzeća imaju pravo na umanjenje osnovice poreza na dobit (takozvano „umanjenje za korporativno vlasništvo“), koje se računa kao procenat godišnjeg porasta neto kapitala kompanije (nominalni kamatni odbitak). Zaključno sa 2014. stopa odbitka je iznosila 3%, u 2015. godini odbitak je iznosio 4,5%, dok će u 2016. iznositi 4,75%. Od 2017, nominalni odbitak će biti određen na godišnjem nivou od strane Ministarstva finansija koje će pritom sagledavati prinose koje ostvaruju italijanske obveznice i može biti povećan za dodatna 3% da nadoknadi viši poslovni rizik (Deloitte,

2015, 11). Relevantna povećanja zavise od dodatnih povećanja kapitala, pokriva gubitaka i neraspoređene dobiti.

Pod uslovom da ispunjava zakonom propisane uslove, grupa kompanija može da se odluči za domaću ili globalnu poresku konsolidaciju. Ovaj režim ne važi za potrebe oporezivanja regionalnim porezom. Domaća šema poreskog konsolidovanja podrazumeva određivanje jedne poreske osnovice koja predstavlja algebarski zbir oporezivih prihoda/gubitaka utvrđenih za svakog od subjekata koji učestvuju u grupi, čime se postiže trenutno prebijanje gubitaka koje ostvaruju neke članice grupe sa profitima koje ostvaruju drugi poslovni subjekti koji pripadaju istoj grupi.

Poreski gubici se prenose unapred, to jest, mogu se koristiti za umanjenje realizovanih profita u budućim poreskim periodima. Prenošnje je vremenski neograničeno, ali je ograničeno u iznosu. Poreskim gubicima iz prethodne godine može se umanjiti ostvareni profit do iznosa koji ne prelazi 80% poreske osnovice. To znači da su korporacije obavezne da plaćaju IRES na najmanje 20% oporezivog profita. Gubicima koji nastaju u prve tri godine poslovanja kompanije oporeziva dobit se može umanjiti do nivoa od 100% poreske osnovice, dakle, kompanije koje ostvaruju gubitke na početku poslovanja, što je čest slučaj, ne plaćaju porez u početnim poreskim periodima.

U pogledu poreskog tretmana transfernih cena, elementi profita koji proizilaze iz transakcija sa nerezidentnim kompanija koje direktno ili indirektno kontrolišu preduzeće, ili su pod kontrolom iste osobe koja kontroliše i preduzeće, se vrednuju na osnovu normalne vrednosti robe ili usluga u prometnoj transakciji ako takve transakcije dovode do povećanja oporezivog prihoda. Ova odredba se takođe primenjuje ako je rezultat smanjenje oporezivog profita, ali samo ako je u skladu sa sporazumima zaključenim sa nadležnim organima drugih država o izbegavanju dvostrukog oporezivanja (Cottani, 2010, 464).

U R. Srbiji obveznik poreza na dobit preduzeća je pravno lice koje posluje kao akcionarsko društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću, ortačko društvo, komanditno društvo, društveno preduzeće, javno preduzeće i druge pravne forme preduzeća. Poresku osnovicu čini oporeziva dobit koja se utvrđuje u poreskom bilansu korigovanjem dobiti koju obveznik prikazuje u bilansu uspeha koji je sačinjen u skladu sa Međunarodnim računovodstvenim standardima, Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja, i propisima koji se odnose na oblast računovodstva i revizije. Troškovi iskazani u bilansu uspeha, priznaju se

prilikom utvrđivanja oporezive dobiti kao odbitne stavke, ali uz određene izuzetke:

- nedokumentovani rashodi,
- pokloni i prilozi dati političkim organizacijama,
- pokloni i drugi rashodi za reklamu i propagandu koji nisu dokumentovani ili je primalac poklona povezano lice,
- kamate za neblagovremeno plaćene poreze, doprinose i druge javne dažbine,
- troškovi prinudne naplate poreza i troškovi prekršajnog postupka koji se vodi od strane nadležnih organa, i
- novčane kazne propisane od strane nadležnih organa.

Rashodi za zdravstvenu zaštitu, rashodi izdvojeni za obrazovne, naučne, humanitarne, sportske namene i rashodi za zaštitu životne sredine priznaju se kao rashod u iznosu do 3,5% ukupnog prihoda. Izdaci za investicije u oblasti kulture priznaju se kao rashod u iznosu do 5% ukupnog poslovnog prihoda. Članarina isplaćene privrednim komorama, sindikatima i udruženjima priznaju se kao rashodna stavka u poreskom bilansu do 0,1% ukupnog prihoda. Izdaci za propagandne aktivnosti se priznaju kao rashod u iznosu do 10% ukupnog prihoda.

Što se tiče prihoda, prihod koji poreski obveznik ostvari od dividendi i udela u dobiti drugog obveznika se ne uključuje u poresku osnovicu, tako da postoji puno oslobođenje od oporezivanja. Kapitalni dobiti se uključuju u poresku osnovicu, s tim da se kapitalni gubitak može prebiti sa kapitalnim dobitima ostvarenim u istoj godini. Ukoliko kapitalni gubitak postoji i nakon prebijanja, dozvoljeno je da se razlika prebije sa budućim kapitalnim dobitima u narednih pet godina.

Stopa poreza na dobit pravnih lica iznosi 15%. Po odbitku se naplaćuju i porezi po stopi od 20% na prihode koje nerezidentni poreski obveznik ostvaruje od rezidentnog poreskog obveznika po osnovu dividendi, udela u dobiti u pravnom licu, autorskih prava i prava industrijske svojine, kamata i zakupnina na zakupljenoj nepokretnosti na teritoriji Republike Srbije, ukoliko nije drugačije određeno međunarodnim ugovorom o izbegavanju dvostrukog oporezivanja.

Poreski tretman obveznika u statusu nerezidenata (profit se registruje putem stalnih poslovnih jedinica) i nerezidenata iz jurisdikcija sa preferencijalnim poreskim sistemom (teritorija sa poreskim

zakonodavstvom koje pruža mogućnosti za značajno manje poresko opterećenje dobiti pravnih lica) se razlikuje u određenim aspektima. Na prihode koje ostvari nerezidentno pravno lice iz jurisdikcije sa preferencijalnim poreskim sistemom po osnovu autorskih naknada, kamata, naknada po osnovu zakupa i podzakupa nepokretnosti i pokretnih stvari kao i naknada po osnovu usluga, bez obzira na mesto njihovog pružanja ili korišćenja, obračunava se i plaća porez po odbitku po stopi od 25%. S druge strane, važno je napomenuti da većina zemalja Evropske unije i druge zemlje (Rusija, Kina, Švajcarska i tako dalje) imaju povoljniji poreski status definisan bilateralnim ugovorima o izbegavanju dvostrukog oporezivanja, tako da lica iz ovih zemalja (za dividende, kamate i autorske naknade koje ostvaruju na teritoriji R. Srbije, u statusu nerezidenta) plaćaju porez po značajno nižim stopama od onih zakonom predviđenih.

Matično pravno lice i njegova zavisna pravna lica čine grupu povezanih pravnih lica, ako u njihovim međusobnim odnosima postoji neposredna ili posredna kontrola nad najmanje 75% akcija ili uloga u kapitalu. Povezana pravna lica imaju pravo da se prijave za poresku konsolidaciju pod uslovom da su sva rezidenti Republike. Matično pravno lice može da podnese zahtev za poresku konsolidaciju nadležnom poreskom organu nakon isteka prethodnog poreskog perioda.

Transferna cena označava cenu koja se javlja u transakcijama u vezi sa imovinom ili stvaranjem obaveza među povezanim licima. Osoba povezana sa poreskim obveznikom je fizičko ili pravno lice u čijim odnosima sa obveznikom postoji mogućnost kontrolisanja ili značajan uticaj na poslovne odluke (Zakon o porezu na dobit pravnih lica, član 62). Posedovanje 50% akcijskog kapitala ili više od toga, ili najvećeg pojedinačnog paketa akcija (ili uloga u kapitalu) predstavlja dovoljan uslov za mogući uticaj na poslovne odluke poreskog obveznika. Razlika između cene koja se određuje principom "van dohvata ruke" (tržišna cena) i transferne cene koju formira poreski obveznik se uključuje u poresku osnovicu. U određivanju cene transakcije po principu "van dohvata ruke" koristi se metod uporednih cena na tržištu, a kada to nije moguće, metod troškova plus uobičajeni profit (marža) ili metod preprodajne cene.

Specifični aspekti oporezivanja

Dvostruko oporezivanje može imati različite pojavne oblike. Situacija u kojoj se isti prihod dva puta oporezuje u rukama istog poreskog obveznika

se obično definiše kao pravno dvostruko oporezivanje. Na primer, dividenda se oporezuje dva puta - jednom u zemlji izvora primenom poreza na dividende po odbitku, a zatim još jednom u zemlji prebivališta akcionara prilikom podnošenja poreske prijave za plaćanje poreza na personalni dohodak (Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters, 2011, 13). Ako se isti prihod oporezuje dva puta u rukama dva različita poreska obveznika situacija se naziva ekonomskim dvostrukim oporezivanjem. Posmatrano iz ekonomske perspektive, korporativni profit i dividende imaju isti izvor, ali se oporezuju u rukama dva različita poreska obveznika: kompanija plaća porez na dobit preduzeća, a akcionar na distribuirani profit. Pravno gledano, ekonomsko dvostruko oporezivanje se javlja kada su dva pravno odvojena, ali ekonomski identična ili blisko povezana obveznika oporezovana istim (ili sličnim) porezom, sa istom poreskom osnovicom (Popović, 2008, 302).

U teoriji javnih finansija u drugoj polovini XX preovladao je stav da teret plaćanja poreza na dobit treba da podnesu akcionari ili članovi DOO. S obzirom da se dobit delimično distribuira u obliku dividende (udela u dobiti kod DOO) a delimično zadržava u kompaniji, logično se postavlja pitanje zašto se distribuirana dobit oporezuje dva puta - prvi put na korporativnom nivou (porezom na dobit preduzeća), a drugi put na nivou pojedinca (porezom na dohodak) - a zadržana dobit samo na korporativnom nivou. U literaturi se ističu mnogi argumenti protiv dvostrukog oporezivanja, kao što su distorzija između zadržanog i distribuiranog profita korporativnog sektora, distorzija između pozajmljenog i sopstvenog kapitala i takozvani "lock-in" efekat (starije i veće firme investiraju u neprofitabilne projekte i stvaraju gubitke da bi smanjile poresko opterećenje, jer ne moraju da privlače nove akcionare).

U zavisnosti od toga kako je podešen odnos između poreza na dobit i poreza na dohodak fizičkih lica, postoje dva različita koncepta oporezivanja profita: klasični sistem i sistem poreske integracije. U klasičnom sistemu, dividende se oporezuju dva puta, jer su zemlje domaćini prihvatile sve nepovoljne efekte dvostrukog oporezivanja dividende (udela u dobiti), u zamenu za jednostavnost i poreski prihod koji ovakvo rešenje kreira. Pristup poreske integracije počiva na stavu da teret poreza na dobit konačno snose fizička lica (akcionari u akcionarskim društvima i članovi društva sa ograničenom odgovornošću), tako da se profit koji im je raspodeljen oporezuje na isti način kao i drugi delovi profita. U tom kontekstu, porez na dobit preduzeća je samo porez zadržan od strane kompanije, koji akcionari

moгу iskoristiti kao poreski kredit u procesu utvrđivanja poreza na njihov lični dohodak.

Puna poreska integracija postoji samo ako se DOO tretira kao fiskalno transparentni entitet tako da se dobit pripisuje članovima društva i oporezuje progresivnim stopama poreza na dohodak fizičkih lica. Sistemi parcijalne integracije se mogu primeniti na korporativnom nivou, u vidu diferenciranih poreskih stopa (split-rate sistem) i poreskog odbitka dividendi, ili na personalnom nivou, u formi imputacije ili delimičnog izuzimanja dividendi od oporezivanja. U split-rate sistemu postoji olakšica za dividende u smislu smanjene stope poreza na dobit koja se odnosi na dividende i udele u dobiti. To znači da su u isto vreme u opticaju dve poreske stope; jedna stopa poreza na dobit za zadržani profit i druga za distribuirani profit. Najpoznatiji split-rate sistem poreza na dobit preduzeća bio je u primeni u Nemačkoj, u periodu 1953-2000. (Harris, 2013, 270). Poreski odbitak dividendi podrazumeva da jedan deo dividendi nije uključen u oporezivu dobit, to jest, priznaje se kao odbitna stavka u utvrđivanju oporezive dobiti. Na ovaj način, rashodi po osnovu kamata i dividende mogu imati isti poreski tretman jer se odbijaju od poreske osnovice. Sistem imputacije na nivou akcionara pretpostavlja da se porez na dobit naplaćuje na ceo iznos dobiti preduzeća, a zatim se na ličnom nivou bruto dividende uključuju u oporezive prihode akcionara. Nakon toga, akcionar (član DOO) je odgovoran za plaćanje poreza na dohodak, ali može da koristi poreski kredit u visini poreza plaćenog na korporativnom nivou (Raičević, 2008, 203). Na nivou akcionara, dividenda može biti izuzeta od oporezivanja, to jest, akcionari nisu obavezni da uključe dividende u oporezivi dohodak, niti je korporacija u obavezi da zadržava bilo kakav iznos poreza. Sam čin oporezivanja je već obavljen na korporativnom nivou pre same distribucije. U sistemu delimične olakšice za akcionare dividende su delimično izuzete (obično 50%) od obračuna poreza na dohodak fizičkih lica. Ovaj metod je u primeni u Nemačkoj i Luksemburgu (metod plaćanja poreza na pola iznosa bruto dividende) (Lazar, 2010, 209), a korišćen je i u R. Srbiji do 2010, dok nije ukinut.

Pre poreske reforme iz 2003, Italija je primenjivala metod pune imputacije dividendi. Međutim, kamate ne samo da su se mogle u potpunosti odbiti od poreske osnovice, već su bile oporezovane nižim poreskim stopama od standardnih stopa poreza na dohodak fizičkih lica. Osim toga, dvostruko oporezivanje kapitalnih dobitaka (stopa korporativnog poreza na zadržanu dobit plus stopa poreza na realizovane kapitalne dobitke) stvaralo je poresko opterećenje koje je premašivalo

poresko opterećenje distribuiranog profita, što je samo po sebi bilo više od poreskog opterećenja na kamate. Zbog toga, poreski sistem u Italiji nije bio neutralan u odnosu na dug, zadržanu dobit i nove emisije kapitala kao izvore finansiranja (Manzo, 2011, 3). Zadržana dobit je bila ne samo predmet visoke korporativne poreske stope, već i poreske stope na realizovane kapitalne dobitke. Kasnijim reformama uveden je sistem delimične integracije kojim se propisuje takozvano „kvalifikovano akcionarsko učešće“. Dividende na kvalifikovano akcionarsko učešće bile su izuzete od oporezivanja u iznosu od 50,28%. Preostalih 49,72% se uključuje u oporezivi prihod i oporezuje progresivnim stopama do 25%. Kvalifikovano akcionarsko učešće podrazumeva posedovanje više od 2% glasačkih prava u preduzeću koje se nalazi na berzanskom listingu, odnosno 20% u preduzeću koje nije na berzanskom listingu. Na dividende na nekvalifikovano učešće plaćao se porez po odbitku po stopi od 20% što je bila konačna poreska obaveza. Porez na dividende u Italiji porastao je na 26% počev od jula 2014. i nova stopa važi za sve dividende koje su primljene nakon 1. jula 2014. Ova mera je deo niza promena koje su preduzete od strane italijanskih vlasti u cilju ponovnog pokretanja ekonomije pogođene krizom. Italijanska vlada je odlučila da promeni i oporezivanje drugih vrsta prihoda, uz smanjenje regionalnog poreza na dobit, pa se tako nova poreska stopa od 26% primenjuje u oporezivanju kamata i kapitalnih dobitaka. Izuzetak su kamate i kapitalni dobitci ostvareni od obveznica koje emituje italijanska vlada na koje se primenjuje povoljnija poreska stopa od 12,5%. Kompanije iz Evropske unije koje primaju dividende iz Italije mogu imati koristi ili od smanjene stope poreza na dividende ili mogu biti oslobođene plaćanja, u skladu sa direktivom EU o odnosu matične kompanije i ćerke kompanije. Dividende koje rezidentne kompanije primaju iz domaćih i inostranih izvora su isključene iz korporativnog oporezivanja na nivou od 95%. Izuzeće se ne može koristiti ukoliko je filijala rezident zemlje „poreskog raja“.

Za razliku od većine razvijenih zemalja, poreska jurisdikcija R. Srbije ne pravi razliku između društava lica i društava kapitala, koja su skupa klasifikovana kao obveznici poreza na dobit. Preduzeća plaćaju porez na dobit pravnih lica po stopi od 15%. Nakon raspodele dobiti, pojedinac koji stiče prihod od dividendi (udela u dobiti) plaća porez na dohodak građana na prihode od kapitala po identičnoj stopi od 15%. S obzirom da je samo deo profita distribuiran akcionarima (članovima DOO) predmet dvostrukog oporezivanja i to po stopi koja je identična stopi poreza na dobit, može se zaključiti da su srpski poreznici izabrali specifičnu „poresku olakšicu“ na nivou akcionara cedularnog (analitičkog) tipa. Ovo rešenje podrazumeva da

ukupan nivo poreza (poreza na dobit i poreza na lični dohodak) zavisi od visine učešća dela profita distribuiranog kroz dividende u ukupnoj oporezivoj dobiti. S obzirom da samo deo profita koji se distribuira podleže dvostrukom oporezivanju, efektivna poreska stopa se povećava/smanjuje u zavisnosti od veličine distribuiranih profita (Đinđić, 2013, 144). Ekonomsko dvostruko oporezivanje dividendi se umanjuje samo u slučaju međukompanijskih dividendi, s obzirom da se prihod od međukompanijskih dividendi ne uključuje u poresku osnovicu. Dodatno, matično rezidentno preduzeće može umanjiti obračunati porez na dobit za iznos poreza koji nerezidentna filijala plati u drugoj državi na dobit iz koje dividende su isplaćene, kao i za iznos poreza po odbitku koji nerezidentna filijala plaća u drugoj državi na isplaćene dividende. Poreski kredit koji se koristi za smanjenje obračunatog poreza matičnog pravnog lica predstavlja iznos poreza plaćenog u drugoj državi, ali ne može biti veći od poreza koji bi se naplatio na dobit ili dividende po domaćim poreskim stopama. Zakon o porezu na dobit pravnih lica propisuje nekoliko odredbi u cilju umanjenja pravnog dvostrukog oporezivanja dobiti preduzeća ostvarene u inostranstvu. Ako je rezidentni obveznik ostvario dobit od poslovanja u drugoj državi i platio porez na dobit u toj državi, ima pravo na poreski kredit na račun domaćeg poreza na dobit, u iznosu poreza plaćenog u drugoj državi.

U Italiji se iznos kamata i vezanih troškova, koji prevazilaze prihode od kamata (neto trošak kamata) može odbiti svake godinu u iznosu do 30% EBITDA-e (ostvarene dobiti pre obračuna troškova kamate, poreza i amortizacije). Pravilo se odnosi na sve troškove kamata, a ne samo troškove kamate iz odnosa sa povezanim licima. Izuzeci postoje za kamate koje se odnose na materijalna i nematerijalna sredstva, pokretna dobra, kredite osigurane hipotekom i kamate koje se odnose na obaveze prema dobavljačima. Bankama, osiguravajućim društvima i drugim finansijskim kompanijama dozvoljen je odbitak troškova kamate od poreske osnovice u iznosu do 96%. Rashodi po osnovu kamata koji nisu priznati u određenoj godini mogu se preneti na buduće poreske periode na neodređeno vreme kao odbitna stavka u iznosu do 30% EBITDA-e u budućim godinama. U Srbiji, odredbe kojima se reguliše utanjena kapitalizacija se odnose samo na troškove kamata iz odnosa sa povezanim licima, koji se priznaju kao rashod u poreskom bilansu u iznosu do četvorostruke vrednosti sopstvenog kapitala poreskog obveznika. U slučaju banaka, kamate iz odnosa sa povezanim licima se priznaju kao rashod u visini do desetostruke vrednosti sopstvenog kapitala poreskog obveznika. Sopstveni kapital je jednak razlici

između aktive i obaveza, utvrđenih u bilansu stanja, gde se aktiva i obaveze uzimaju kao proseci stanja 1. januara i 31. decembra tekuće godine.

U Italiji, domaće kompanije (S.p.A., S.r.l., S.a.p.A.) mogu da izaberu da posluju kao fiskalno transparentni entiteti. U međunarodnoj literaturi, ovaj režim izbora se obično naziva "Check-the-box" postupak, jer vlasnici firme, jednostavno čekiraju kvadrat koji u poreskom obrascu označava fiskalno transparentnu opciju. Fiskalno transparentni entiteti ne podležu oporezivanju, već se oporezivanje vrši na nivou njihovih vlasnika. Ako fiskalno transparentni entitet distribuirao ostvarenu dobit vlasnicima, vlasnici su oporezovani proporcionalno vlasničkim udelima. Ako fiskalno transparentno lice prijavljuje gubitak, pojedinci mogu nadoknaditi pripadajuće operativne gubitke, u okviru tekućeg obračunskog perioda, od poslovnih dobitaka u istom periodu. Mogući preostali iznos neto operativnog gubitka može da se oduzme od preostalih izvora prihoda pojedinca, do zakonom propisanog iznosa. Pravilo delimičnog odbitka operativnih gubitaka je dizajnirano da obeshrabri vlasnike da prikazuju poslovne gubitke u cilju smanjenja sopstvenih oporezivih prihoda. Da bi kompanija bila tretirana kao fiskalno transparentni entitet neophodno je ispunjenje određenih uslova u pogledu vlasničke strukture i veličine prihoda:

- Pojedinačni vlasnici mogu da poseduju ne manje od 10% i ne više od 50% kapitala (mereno glasačkom moći i učešćem u profitu). Vlasnici su rezidentna fizička ili pravna lica, ali mogu biti i nerezidentna preduzeća ako ne primenjuju porez po odbitku na dividende (matične kompanije sa teritorije EU oslobođene poreza po odbitku po EC Direktivi o odnosu matične kompanije i ćerke kompanije).
- Italijanske kompanije sa ograničenom odgovornošću moraju imati bruto prihode manje od 7,5 miliona evra i biti u vlasništvu najviše 10 privatnih akcionara, a nerezidentna preduzeća moraju biti osnovana u EU i imati u vlasništvu udeo u kapitalu italijanske firme između 25% i 50% u periodu od 12 meseci u kontinuitetu.

U ovom režimu, članovi DOO se ne smatraju zaposlenim pojedincima, tako da ne podležu plaćanju poreza i doprinosa na zarade. Većina vlasnika DOO je u obavezi da plati ove poreze, ali u formi takozvanih "poreza za samozapošljavanje". Vlasnici koji nisu aktivni u DOO, to jest, uložili su sredstva ali ne donose upravljačke odluke, mogu biti izuzeti od plaćanja poreza za samozapošljavanje na svoj deo profita. Svaki član je odgovoran za rezervisanje dovoljne količine sredstava za plaćanje poreza na udele u

dobiti. Profit koji ostvare filijale kompanije se direktno pripisuje matičnoj kompaniji u skladu sa procentualnim učešćem u vlasništvu, nezavisno od toga da li je profit zaista distribuiran u formi dividendi ili udela u dobiti (International Business Publications, 2015, 123). Fiskalno transparentni subjekti nisu u obavezi da zadržavaju poreze na raspodelu profita stranim vlasnicima, već strani vlasnici moraju da podnesu poresku prijavu u Italiji u kojoj iskazuju svoj udeo u raspodeljenoj dobiti italijanskog subjekta i podležu plaćanju poreza na dohodak u Italiji. Kompanije koje izaberu opciju fiskalne transparentnosti moraju ostati u ovom režimu oporezivanja najmanje tri godine.

U R. Srbiji ne postoji mogućnost da DOO posluje kao fiskalno transparentni entitet. Jedina opcija za vlasnika preduzeća koji je izabrao društvo sa ograničenom odgovornošću kao oblik organizovanja poslovnih aktivnosti je da plati porez na dobit preduzeća na isti način kao akcionarska društva. Iako se smatra da je "check-the-box" procedura alternativni mehanizam za izbegavanje dvostrukog oporezivanja, u stranoj literaturi se često sreće stav da ovaj režim predstavlja pogodno tlo za različite nove strategije izbegavanja ili odlaganja plaćanja poreza. Naime, proširene su mogućnosti za strategije takozvanih "hibridnih ogranaka" ili "hibridnih lica", koje koriste razlike u klasifikaciji entiteta u korporativnoj i nekorporativnoj formi u različitim poreskim jurisdikcijama, u cilju uključivanja u prekograničnu poresku arbitražu. Na mogućnost da će check-the-box pravila znatno proširiti potencijal za takve strategije je ukazivano i pre prvobitne primene, a o ozbiljnosti ovog problema govori i činjenica da su u jednom trenutku neki ekonomski analitičari sugerisali da se ovaj izbor u potpunosti uskrati stranim licima (Ring, 2002, 97).

Zaključak

Kao što se može videti iz prethodne diskusije, poreski tretman društava sa ograničenom odgovornošću u Italiji i Srbiji je sličan u segmentima obračuna poreske osnovice, tretmana poslovnih troškova i prenošenja poslovnih gubitaka, prebijanja kapitalnih dobitaka sa kapitalnim gubicima. Ipak, u određenim segmentima, poreski sistemi dve zemlje znatno se razlikuju. U Italiji, postoji i sprovodi se sistem delimične integracije dividendi i udela u dobiti, kao način da se umanje nepovoljne posledice ekonomskog dvostrukog oporezivanja. Ovaj sistem se ne odnosi samo na relacije između poreza na dobit i poreza na dohodak građana, već i međukompanijske dividende i dividende koje prikupljaju nerezidentne

kompanije uz ispunjenje određenih uslova. U Srbiji, s druge strane, ne primenjuju se mere poreske integracije kao način za ublažavanje ekonomskog dvostrukog oporezivanja. Što se tiče pitanja utanjene kapitalizacije, postoji konceptualna razlika, jer je u Italiji kamata prilikom obračuna oporezive dobiti ograničena kao procenat EBITDA-e (dobit preduzeća pre odbitka troška kamate, poreza i amortizacije), dok je u Srbiji odbitak kamate iskazan kao multiplikovana vrednost sopstvenog kapitala preduzeća. Što se tiče tretiranja DOO kao fiskalno transparentnog entiteta, u Italiji postoji takva opcija, jer, uz ispunjenje propisanih uslova, DOO može da bira da li će poslovati kao fiskalno transparentni entitet ili kao obveznik poreza na dobit. U Srbiji, takva opcija ne postoji, to jest, društvo sa ograničenom odgovornošću mora da posluje kao obveznik poreza na dobit pravnih lica.

Reference

1. Cole, R. (2011). *How Do Firms Choose Legal Form of Organization*. US Small Business Administration and Office of Advocacy.
2. Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters. (2011). *Revision of the Manual for the Negotiation of Bilateral Tax Treaties*. E/c.18/2011/CRP.11
3. Cottani, G. (2010). Italian Transfer Pricing Regulation: An International Perspective. *Bulletin for International Taxation*.
4. Deloitte. (2015). *Taxation and Investment in Italy - Reach. Relevance and Reliability*
5. Đinđić, S. (2013). Taxation and forms of organizing business activities. *Economic Annals*, 43(196).
6. Harris, P. (2013). *Corporate Tax Law: Structure, Policy and Practice*. Cambridge University Press
7. International Business Publications. (2013). *Italy Investment*. Trade Laws and Regulations Handbook, Washington DC
8. International Business Publications. (2015). *Italy: Tax Guide - Strategic and Practical Information*. Washington DC
9. KPMG. (2014). *Taxation of Cross - Border Mergers and Acquisitions*. KPMG International Cooperative
10. Lazar, S. (2010). Double Dividend Taxation Relief: A New View from the Corporate Income Tax Perspective. *Analele Stiintifice ale Universitatii "Alexandru Ioan Cuza" din Iasi*, 57.
11. Manzo, M. (2011). Corporate Taxation and SMEs: The Italian Experience. *OECD Taxation Working Paper Series*, No. 6.
12. Popović, D. (2008). *Poresko pravo*. Pravni fakultet u Beogradu.

13. Privredna komora Srbije. (2014). Vodič za osnivanje firme u Srbiji.
14. Raičević, B. (2008). *Javne finansije*. Ekonomski fakultet u Beogradu.
15. Ring, D. (2002). *One Nation Among Many: Policy Implications of Cross-Border Tax Arbitrage*. International Law Commons, Boston College Law School
16. Smith, J., Raabe, W., & Maloney, D. (2009). *Taxation of Business Entities*. South - Western Federal Taxation.
17. Zakon o porezu na dobit pravnih lica. Službeni glasnik RS, Br. 25/2001, 80/2002, 43/2003, 84/2004, 18/2010

COMPARISON OF TAX TREATMENT OF LIMITED LIABILITY COMPANIES IN SERBIA AND ITALY

Abstract: Given that in Serbia operates more than five hundred Italian companies, many of them established as limited liability companies, a comparison of tax treatment of limited liability companies in Serbia and Italy presents an interesting research task. In this paper only certain taxation elements selected in terms of significant differences in their arrangement between two observed countries are discussed. Questions of economic double taxation, thin capitalization, transfer pricing taxation and doing business as fiscally transparent entity are not tied exclusively to limited liability companies, but also to other forms of business organization that are liable to corporate income tax, making the scope of conclusions derived from the comparative analysis conducted even greater.

Keywords: limited liability company, economic double taxation, thin capitalization, transfer pricing, fiscally transparent entities

REGULATIVA OSIGURANJA U REPUBLICI SRBIJI I USAGLAŠAVANJE SA STANDARDIMA EVROPSKE UNIJE

Dr Jelena Božović*

Apstrakt: Ubrzani napredak osiguranja u Republici Srbiji (R. Srbija) treba da bude podržan institucionalnim okvirom za obavljanje delatnosti osiguravajućih društava. U tom cilju Narodna banka Srbije sprovodi brojne aktivnosti usaglašavanja nacionalne regulative sa propisima i standardima EU. Predmet istraživanja ovog rada jeste novi reformski Zakon o osiguranju kojim se stvara povoljan institucionalni ambijent za pružanje usluga osiguranja na nacionalnom i internacionalnom nivou približen regulatornim mehanizmom EU. Najvažnija novina predviđena ovim Zakonom je bolji i efikasniji sistem zaštite osiguranika. Time je stvoren najvažniji preduslov za pružanje modernih usluga osiguranja posebno u pogledu supstitucije dugoročnoj štednji. Imajući u vidu aktuelnost i značaj razmatrane problematike, strukturu rada čine dva dela: institucionalna regulativa osiguranja u Srbiji, i usaglašavanje osiguranja sa regulativom i standardima EU.

Ključne reči: osiguravajuća društva, Zakon o osiguranju, podzakonski akti, ugovor o osiguranju, potrošačke informacije.

Uvod

Kupovinom osiguranja osiguranici pokušavaju da smanje neizvesnost od posledica realizacije rizika koji prethodi njihovoj imovini i/ili životu. Ukoliko ne bi postojala osiguravajuća društva pojedinci bi samostalno formirali određene rezerve uz rizik njihove nedovoljnosti za obeštećenje pri nastupanju štetnih događaja. Ta sredstva ne bi mogli da investiraju dugoročno i imali bi oportunitetni trošak. U R. Srbiji, više od jedne decenije, vodeća društva koja se bave osiguranjem su u stranom vlasništvu. Prednost je u tome što je time omogućeno prenošenje njihovih obimnih iskustava iz rada u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju kao što je naša. Slika osiguranja u R. Srbiji može se predstaviti u brojkama na sledeći način: na kraju trećeg tromesečja 2015. (1 januar - 30 septembar), u Srbiji posluje 24 društva za osiguranje (poslovima osiguranja bavi se 20 društava, dok se

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Prištini, Kosovska Mitrovica, e-mail: jelena.bozovic@pr.ac.rs

poslovima reosiguranja 4 društva). Prema vlasničkoj strukturi kapitala od 24 društva za osiguranje 18 je u većinskom stranom vlasništvu, a 6 u domaćem vlasništvu. Na kraju posmatranog perioda ostvaren je: rast bilansne sume sektora osiguranja za 9,7%; rast kapitala od 2,0%; povećanje tehničkih rezervi od 10,8% i njihova potpuna pokrivenost kako u životnim osiguranjima tako i u neživotnim osiguranjima; povećanje ukupne premije od 18,0%; dominantno je učešće neživotnih osiguranja u ukupnoj premiji i ono iznosi 78,5%. Životna osiguranja svoje učešće u ukupnoj premiji beleže sa 21,5%; Koncentracija na tržištu merena Herfindahl Hirschman-ovim indeksom je umerena (Narodna banka Srbije, 2015, 1-12). Iako životno osiguranje u R. Srbiji pokazuje pozitivan trend, ono nije na zadovoljavajućem nivou. Nivo razvijenosti životnog osiguranja zavisi od visine nacionalnog dohotka i stabilnosti nacionalne valute (Kočović i Šulejić, 2002, 331). Veliki broj osiguravajućih kompanija u Srbiji nestajao je sa tržišta uglavnom zbog nelikvidnosti usled neadekvatnog upravljanja sredstvima osiguranja. Ukoliko osiguravajuća kuća pogrešno ulaže novac u slučaju nastanka štete ne može na vreme da isplati svoje ugovorne obaveze. Jedan od osnovnih zadataka R. Srbije jeste da prevaziđe posledice očiglednog zaostajanja u tom procesu. Brojna ograničenja (nepostojanost privrede, nedovoljna visina ukupnog društvenog proizvoda, slaba razvijenost novčanog tržišta, nizak životni standard, previsoka stopa nezaposlenosti) sprečavaju punu implementaciju isprobanih rešenja, kako u razvijenim zapadnim zemljama, tako i nekadašnjim evropskim socijalističkim državama, odnosno državama nastalim njihovim raspadom.

Država ima značajnu ulogu u oblikovanju i stvaranju regulatornog okvira kojim se organizuje sistem osiguranja u jednoj zemlji. Predmet istraživanja ovog rada jeste novi reformski Zakon o osiguranju kojim se stvara povoljan institucionalni ambijent za pružanje usluga osiguranja na nacionalnom i internacionalnom nivou približen regulatornim mehanizmom EU. Objasnjena je regulativa Solventosti II. Osnovna istraživačka hipoteza je da ukaže na usaglašavanje osiguranja sa regulativom i standardima EU. Istraživanje ove teme izvršeno je u cilju dobijanja odgovora na sledeća pitanja: Koje su aktivnosti Narodne banke Srbije na usaglašavanju nacionalne regulative sa propisima i standardima EU, koja je najvažnija novina predviđena novim Zakonom o osiguranju, kakva je postojeća situacija i kakvi su potencijalni pravci razvoja i harmonizacije institucionalne regulative u osiguranju.

Institucionalna regulativa osiguranja u Republici Srbiji

Zakon o osiguranju obuhvata sve neophodne preduslove za pružanje osiguranja prilagođene potrebama klijenata. Zakon o osiguranju R. Srbije pruža definiciju pojma delatnosti i poslova osiguranja, propisuje koji subjekti mogu da obavljaju poslove osiguranja i druge poslove koji su neposredno povezani sa poslovima osiguranja ali i druge odredbe od značaja za obavljanje delatnosti. Podzakonskim aktima bliže se uređuju pitanja koja su zakonom načelno regulisana. Brojnim opštim aktima (pravilnici, odluke) regulišu se razna pitanja od značaja za poslovanje i upravljanje u društvu za osiguranje (maksimalna stopa režijskog dodatka; formiranje i način obračunavanja i visina prenosnih premija; način utvrđivanja dela tehničke premije za isplatu nastalih neisplaćenih obaveza; formiranje i korišćenje rezervi za učešće u dobiti; uslovi i način saosiguranja i reosiguranja; uslovi i način deponovanja i ulaganja sredstava društva; uslovi i način ostvarivanja regresa). Iako su opšti akti relevantni za unutrašnje odnose predstavljaju značajniji pravni okvir koji obezbeđuje zakonito i uređeno poslovanje (Jeremić, 2012, 30-32).

Osiguranje pruža brojne prednosti klijentu počev od smanjenja zabrinutosti i straha pa sve do supstitucije dugoročnoj štednji. Imajući u vidu da Narodna banka Srbije nadzire poslovanje osiguravajućih institucija, u Zakonu o osiguranju ugrađene su odredbe koje omogućavaju da klijent bude adekvatno informisan o svim elementima koji su neophodni za donošenje prave odluke, ali i ostvarivanje prava iz ugovora o osiguranju. Ugovor o osiguranju je jedan od najznačajnijih, ali i najsloženijih ugovora svakodnevnog pravnog prometa i života. U ugovoru o osiguranju postoji obaveza ugovarača osiguranja da plati određen iznos društvu za osiguranje, a ono se obavezuje da ako se desi događaj koji predstavlja osigurani slučaj, isplati osiguraniku ili nekom trećem licu nadoknadu. Uslovi sadrže odredbe koje su preuzete iz zakona, ali i odredbe koje je formulisao osiguravač i koje su potrebne da bi se precizirala zakonska pravila ili utvrdila pravila u skladu sa Zakonom da ne bi bilo pravnih praznina. Zakonom o osiguranju utvrđeni su mehanizmi koji će sprečiti bilo kakvo dovodenje građana u zabludu u vezi s poslovima osiguranja, kao i obaveza društava za osiguranje da podatke o osiguranicima čuvaju kao poverljive informacije. Informacije o načinu i rokovima za podnošenje odštetnog zahteva, raskidu ugovora, kao i o načinima zaštite klijentovih prava kod nadležnih organa treba da budu dostavljeni na papiru ili drugom trajnom nosaču podataka, napisani pregledno i razumljivo. U polisu se često unose i posebne odredbe koje

imaju za cilj da u konkretnom ugovoru prošire ili suze pokriće koje proizilazi iz opštih, posebnih ili dopunskih uslova i time ono u svemu prilagodi potrebama za osiguravajućim pokrićem u konkretnom poslu osiguranja (Ostojić, 2007, 130-167). Ukoliko se ne pronađu pravila za konkretan odnos pristupiće se primeni opštih načela građanskog i privrednog prava, a nakon toga dolazi do primene sudske prakse i pravne nauke, kao interpretativni izvor (Šulejić, 2005, 177). Međutim, bez obzira koliko su kvalitetne i pri tom cenovno povoljne polise, ako osiguravajuća kompanija nije finansijski stabilna može nastati problem u isplati osiguranog slučaja. Svaka polisa ima različitu pokrivenost i prednosti. Osiguranici upoređuju ponude i utvrđuju koristi od osiguranja. Odnos lojalnosti klijenata i spremnosti na ponovno sklapanje osiguranja progresivno je proporcionalna sa zadovoljstvom klijenata. Samo su lojali klijenti najveći promoteri osiguravajuće kompanije.

Obaveza osiguranika prema osiguravajućem društvu jeste da prijavi sve okolnosti koje su značajne za ocenu rizika, bilo u smislu promene rizika, a obaveza osiguravajućeg društva jeste da isplati naknadu ili osiguranu sumu, kao i isključenje obaveze osiguravajućeg društva u slučaju namerne štete osiguranika. Restriktivne odredbe predstavljaju dobar način upravljanja osiguranjima radi smanjenja moralnog hazarda. One sprečavaju osiguranike da se upuste u rizične aktivnosti zbog kojih bi zahtev za odštetom bio izvestan (Mishkin, 2003, 292).

Državna kontrola poslovanja osiguravajućeg društva svodi se na dva oblika: sprečavanje monopola (održavanje konkurencije) i zakonsko regulisanje (primena posebnih standarda poslovanja na preduzeća u jednoj delatnosti). Zakonsko regulisanje ugovora o osiguranju je rezultat potrebe da se osiguranje sprovodi u interesu osiguravača ali i da se očuvaju osnovni principi na kojima ta delatnost počiva. Uloga države je ključna u tom procesu: liberalizacija zaštitnih mehanizama, dopunjavanje antimonopolskog zakonodavstva, stimulisanje razvoja konkurentnih institucija. Veštinu upravljanja dopunjava i tržišni koncept osiguravajućih institucija, odnosno podrazumeva da se promene unutrašnjeg koncepta moraju prilagoditi eksternim uticajima.

Poslovi Narodne banke Srbije u nadzoru i kontroli osiguravajućih društava u R. Srbiji odnose se na sledeće: izdavanje dozvole za obavljanje poslova osiguranja, reosiguranja, posredovanja i zastupanja u osiguranju, davanje saglasnosti na akte i poslove propisane zakonom o osiguranju, obrada statističkih podataka u osiguranju, vođenje registra i razmatranje

prigovora osiguranika i korisnika osiguranja na rad osiguravajućeg društva, donošenje propisa radi sprovođenja Zakona o osiguranju i nadziranja rada osiguravajućih društava, organizacionih oblika za osiguranje, društava za posredovanje i zastupanje, zastupnika, agencija za pružanje drugih usluga. Najvažniji instrumenti kontrole Narodne banke Srbije nad osiguranjem obuhvataju sve neophodne mere kako bi pružaoci usluga osiguranja poslovali u skladu s propisima, ali i raspolagali dovoljnim sredstvima da u svakom trenutku mogu da izmire svoje obaveze po osnovu naknade šteta i ugovorenih iznosa, konkretno mere za otklanjanje nezakonitosti i nepravilnosti poslovanja, mere zbog nepostupanja u skladu s pravilima upravljanja rizikom, prenos portfolija osiguranja na drugo osiguravajuće društvo, oduzimanje dozvole za obavljanje pojedinih ili svih poslova osiguranja za koje je Narodna banka Srbije izdala dozvolu, nalaganje privremenih mera i predlaganje mera prema članovima uprave, nadzornog odbora i menadžerima osiguravajućeg društva. Kontrole se odvijaju po ustaljenoj dinamici, a novim zakonskim rešenjem omogućeno je da one budu i efikasnije i delotvornije. U postupku kontrole Narodne banke Srbije prema društvu za osiguranje, propisan je dodatni nadzor, propisana je mera javnog obelodanjivanja informacija o neizvršavanju obaveza društva ili o poslovanju društva suprotno zakonskim propisima. Cilj nadzora nad obavljanjem delatnosti osiguranja od strane Narodne banke Srbije je da sredstva poverena društvima za osiguranje budu maksimalno zaštićena, odnosno da služe svrsi, a to je pre svega isplata šteta na način i u visini koja je ugovorena.

Usaglašavanje osiguranja sa regulativom i standardima EU

Materija ugovora o osiguranju treba da se prilagodi savremenom razvoju uporednog prava osiguranja, teoriji i zakonodavstvu u ovoj oblasti, kao i iskustvima domicilne sudske i poslovne prakse osiguranja. Pristupanje Evropskoj uniji (u daljem tekstu: EU) kao vladavini prava, demokratije, slobode podrazumeva ispunjavanje uslova kroz koju svaka država kandidat treba da prođe, pa tako i R. Srbija. Kao što je poznato Evropski savet je 2012. godine u martu doneo odluku da se R. Srbiji dodeli status kandidata za članstvo u EU. R. Srbija je na svom putu ka članstvu u EU propisala odredbe koje će se primeniti nakon pristupanja EU.

Zakon o osiguranju čini deo reformskog procesa kojim se rešavaju konceptijska pitanja, pitanja statusnog karaktera, poslovanje i nadzor subjekata nadzora u delatnosti osiguranja i doprinos evropskim

integracijama. Saglasno pravu EU, treba navesti niz rešenja kojima se štiti osiguranik kao potrošač finansijskih usluga. Posebno je značajna obaveza osiguravača na informisanje osiguranika. Fokus je na obavezi osiguravača da osiguranika obavesti o svim bitnim elementima ugovora, kako pre njegovog zaključenja, tako i u toku njegovog trajanja, kao i sankcija u slučaju neispunjenja ove obaveze. Proširen je i broj obaveznih elemenata koje treba da sadrži polisa osiguranja, a posebno je regulisan slučaj kada sadržina polise odstupa od ugovorenog. Kada je reč o distancionim ugovorima predviđeno je pravo osiguranika na dodatne informacije i obaveza osiguravača da posebno upozori osiguranika na njegovo pravo odustanka od ugovora i način na koji to pravo može da ostvari. Zakon o zaštiti potrošača u nekoliko svojih odredbi reguliše pravo potrošača na odustanak od zaključenog ugovora i u bitnoj meri usvaja rešenja nove Direktive o potrošačkim pravima. Predviđena je i mogućnost propisivanja obavezne sadržine opštih uslova osiguranja u momentu zaključenja ugovora. Društva za osiguranje, kao i druga privredna društva, moraju da razumeju da organizacija efikasne politike upravljanja prigovorima ne predstavlja samo obavezu, već i njihovu svojevrsnu šansu.

Inicirana je postupna liberalizacija tržišta osiguranja, regulisanje broja i veličine učesnika osiguravajućih društava, stepen slobode učenika na tržištu osiguranja, pitanje prava bavljenja delatnošću osiguranja, kao i niz drugih pitanja koja se bave organizacijom i strukturom osiguranja. Regulisana je mogućnost obavljanja poslova osiguranja od strane društva za osiguranje iz R.Srbije u stranoj državi preko ogranka ili neposredno. Preciznije su uređeni uslovi koje ogranak stranog društva za osiguranje, odnosno reosiguranje ili posredovanje, odnosno zastupanje treba da ispuni kako bi dobio dozvolu za rad od strane Narodne banke Srbije za osnivanje u R. Srbiji. Nakon dobijanje dozvole Narodne banke Srbije za osnivanje ogranka stranog društva za osiguranje, domaće fizičko, odnosno pravno lice moći će da zaključuje ugovore o osiguranju sa ogrankom stranog društva za osiguranje; kod stranog društva za reosiguranje, odnosno njegovog ogranka, reosiguravaju se obaveze iz ugovora o osiguranju iznad samopridržaja. Preciznije su uređeni uslovi koje ogranak stranog društva za osiguranje, odnosno reosiguranje ili posredovanje, odnosno zastupanje treba da ispuni kako bi dobio dozvolu za rad od strane Narodne banke Srbije za osnivanje u R. Srbiji (Novi Zakon o osiguranju).

Osnivanje društva za re/osiguranje uključuje osnivanje jednopersonalnih akcionarskih društava, ukidanje uslova reciprociteta, uskladjivanje

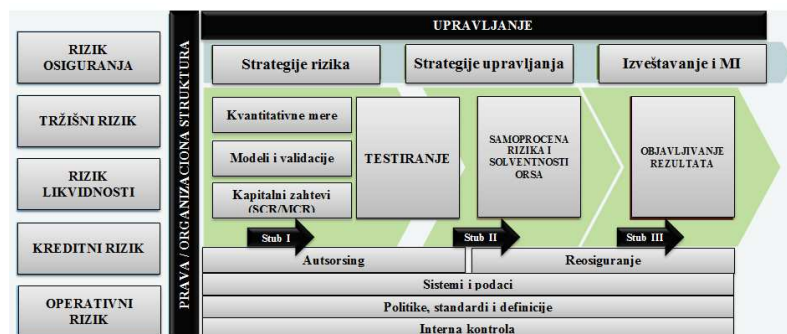
osnovnog kapitala sa iznosima predviđenim Direktivom 138/2009/EZ. Društvo za reosiguranje obavlja poslove reosiguranja u svim grupama osiguranja. Propisani su precizniji uslovi za ocenu, sticanje i uvećanje kvalifikovanog učešća. Lice je dužno da stekne, odnosno uveća kvalifikovano učešće u društvu u roku od godinu dana od dana donošenja rešenja o saglasnosti Narodne banke Srbije. Zakonom se ustanovljavaju organi društva za re/osiguranje (skupština, nadzorni odbor i izvršni odbor) i njihov delokrug rada. Uvedena je obaveza članova uprave da informišu skupštinu društva o svojim prihodima.

U propisima kojima se reguliše nadzor delatnosti osiguranja sasvim je opravdano prihvatiti tzv. "potrošačke informacije". Na primer, namera je da se uklone nedoumice oko tumačenja dejstva opomene osiguranika o dospelosti premije i prestanku ugovora u roku od godine dana ako takve opomene nije bilo. Kod automatskog regulisanja produžetka i prekida ugovora, treba uvažiti klauzule kojima se ugovor prekida putem preporučenog pisma. Od velikog značaja je i rešenje za slučaj plaćanja premije u ratama i predviđanje nekih rešenja u slučaju zakašnjenja plaćanja pojedinih rata.

Velika pažnja u EU posvećena je raskidu ugovora tokom vremena u pogledu roka u kome osiguranik može da izađe iz ugovorne veze ustanovljene na duži rok, kada za to ima interes. Za pojedine vrste osiguranja treba dopustiti ugovornim stranama da odstupe od ovih pravila, jer se smatra da pravo na otkaz ugovora svake godine ne odgovara tim vrstama osiguranja. Tako, kod osiguranja života, koji ima i elemente štednje, smatra se da osiguraniku treba ostaviti mogućnost da u svako doba ugovor može da raskine. Kod osiguranja od bolesti, osiguraču treba ostaviti mogućnost održavanja trajanja osiguranja u skladu sa potrebom da izbegne antiselekciju rizika. Kod pokrića profesionalnih rizika, podvučeno je da je opravdan stav, da samo osiguranici u svojstvu "potrošača usluga" treba da budu zaštićeni pravom na jednogodišnji otkaz ugovora, u cilju izbegavanja tzv. nekorektnih klauzula, dok, sa druge strane, preduzeća i drugi profesionalci mogu i sami da se zaštite od "klauzula zloupotrebe" i da njim treba u ovoj vrsti osiguranja ostaviti slobodu ugovaranja roka trajanja ugovora.

Adekvatno upravljanje rizicima od ključnog je značaja za uspešnost poslovanja osiguravača, što je suština direktive Solvency II, prema kojoj se od osiguravača zahteva sagledavanje i pobrojavanje svih vrsta rizika kojima su izloženi u svom poslovanju, kao i efikasnije upravljanje ovim rizicima. Za

supervizora veoma je važno da osiguranici budu zaštićeni, a to je moguće ukoliko je imovina osiguravača dovoljna da pokrije sve njegove obaveze u momentu kada budu dospele. Međutim, ukoliko margina solventnosti ne zadovoljava minimalne kapitalne zahteve, nadzorni organ će reagovati. Prema zvaničnim podacima Narodne banke Srbije, margina solventnosti na kraju trećeg tromesečja 2015. iznosila je 17,3 mlrd. dinara, a garantna rezerva 31,5 mlrd. dinara. Na nivou svih društava u R. Srbiji koja se pretežno bave neživotnim osiguranjima odnos garantne rezerve i margine solventnosti je iznosio 181,2%, dok kod društava koja se pretežno bave životnim osiguranjima 227,0%. Aktuelnom odlukom o utvrđivanju margine solventnosti uzima se u obzir samo izloženost rizicima povezanim sa prihvatom rizika osiguranja od osiguranika, tj. minimalni kapital se računa na osnovu obaveza osiguravajućeg društva (prilikom njegovog određivanja uzimaju u obzir samo osigurani rizici, dok ostali kvantitativni rizici nisu adekvatno uključeni u obračun). Solventnost II će uvesti u praksu osiguravajućih društava da sagledavaju i efikasno upravljaju svim rizicima kojima je društvo izloženo. Glavne inovacije su: konzistentnost između različitih EU zemalja, metod "najbolje procene" nasuprot "zakonskih" obaveza i tehničkih provizija, zahtevi solventnog kapitala (SCR, *eng.* Solvency Capital Requirement) koji variraju prema profilu rizika osiguravača (Cannizzo & Vora, 2011, 34). SCR ili "ciljani kapital" predstavlja ekonomski kapital koji je potreban da bi osiguravajuća kompanija održala poslovanje u okviru datog sigurnosnog nivoa i koji omogućava osiguravaču da apsorbuje neočekivane gubitke tokom vremena sa 99.5% nivoom poverenja (CEA, 2006). Primena zahteva direktive Solventnosti II u R. Srbiji uključuje složenije zahteve za kapitalom društvima za osiguranje od onih koji su aktuelni, korišćenje razradjenog okvira upravljanja rizicima na nivou cele organizacije, definisanje programa i edukaciju cele ogranizacije (Komelj & Dolničar, 2007, 51). Evropska agencija za kontrolu osiguranja i penzijskog sistema (EIOPA-*eng.* European Insurance and Occupational Pensions Authority) definiše tri stuba kao način grupisanja zahteva Solventnost II u cilju dobrog upravljanja rizicima i zaštite osiguranika. Okvir Solventnosti II predstavljen je na Slici 1. Treba se pridržavati osnovnih pravila za upravljanje rizikom, a ona glase: ne reskirati više nego što može da se dopusti da se izgubi, uvek uzeti u obzir i slučajnost i ne reskirati puno za malo (Vaughan & Vaughan, 1995, 34-35).



Slika 1 Okvir Solventosti II

Izvor: KPMG

Uvođenje ekonomskog okvira zasnovanom na stvarnom riziku za superviziju omogućava veću zaštitu osiguranika, ne samo kroz definisanje zahteva za kapitalom, već da bi osiguravajuće kompanije uspostavile celovit sistem kontrole nad upravljanjem rizicima. Glavni ciljevi Solventnosti II podrazumevaju unapređenu zaštitu osiguranika, modernizovanu superviziju, dublju integraciju tržišta EU i povećanu međunarodnu konkurentnost osiguravača EU (Lloyd's). Solventnost II stvara bolju korelaciju zahtevanog kapitala sa ekonomskim rizikom.

Prelaznim i završnim odredbama Zakona o osiguranju precizirano je da se kod stranog društva za reosiguranje mogu reosigurati rizici za koje se u Republici Srbiji ne može obezbediti reosiguranje. Povezano sa prethodnom regulativom je i pitanje opravdanosti prihvatanja podele na tzv. "male rizike" i "velike rizike", poznate u pravu EU. Uobičajeni princip u upravljanju osiguranjima predstavlja određivanje premija osiguranja na osnovu visine rizika koji osiguranik nameće davaocu osiguranja. Da bi smanjili negativnu selekciju, davaoci osiguranja pokušavaju da izdvoje lica koja predstavljaju nizak rizik osiguranja od onih koji predstavljaju visok rizik. Prema Miškinu, negativna selekcija je razlog zbog kojeg je taj princip toliko važan za profitabilnost osiguravajuće kompanije (Mishkin, 2003, 291). U imovinskom osiguranju inovacije se odnose na brojne rizike kao što su: ratni i politički rizici, umesto izraza "ratne operacije i pobune"; nadosiguranje (redukcija osigurane sume i smanjenje premije kod savesno zaključenog nadosiguranja); osiguranje izgubljene dobiti (pod pojmom štete pored stvarne štete podrazumeva i izgubljena dobit). Kapacitet osiguranja i reosiguranja je ograničen zbog povećane učestalosti i ozbiljnosti prirodnih i veštačko izazvanih katastrofa. Re /osiguravajuća društva se smatraju u boljoj

finansijskoj mogućnosti da plate gubitke (Rejda, 2005, 459). Zbog velikog rizika rešenje je pronađeno u prenosu rizika osiguranja na tržište kapitala.

Poslovi životnog i neživotnog osiguranja precizirani su u skladu sa direktivama EU. Utvrđene su nove vrste životnog osiguranja (osiguranje života sa povratom premije, osiguranje za slučaj venčanja i rođenja i dr.) Učinjeno je jasnije razgraničenje osiguranja života i osiguranje od nesrećnog slučaja. Jedno društvo ne može obavljati poslove životnih i neživotnih osiguranja, izuzev ako su akcionari isti. Treba imati u vidu da postoje pravni sistemi koji propisuju i određen broj okolnosti u pogledu osiguranog lica ili događaja kada se osiguravač oslobađa od obaveze, koje se u domaćoj praksi osiguranja redovno isključuju uslovima osiguranja, a mogu se svrstati pod institut zaštite javnog poretka i morala. (Na primer, po uzoru na nemačko pravo predvideti obavezu osiguravača u slučaju da je osiguranik izvršio samoubistvo u stanju, u kome je isključeno njegovo svesno delovanje zbog narušenog mentalnog zdravlja).

Na razvoj osiguranja od autoodgovornosti utiču opšte društvene promene i tehnološki napredak. Uticaj evropskih direktiva na razvoj osiguranja od autoodgovornosti ogledaće se, pre svega, u ukidanju kontrolisane premije koja prečesto može da bude utvrđena suviše nisko, zbog čega osiguravajućim kućama donosi gubitak, zatim na značajno uvećanje najnižih suma osiguranja i na uređenje postupaka za rešavanje zahteva o naknadi štete u slučaju nezgoda u inostranstvu.

Važan prostor posvećen je i regulisanju zastarelosti kod potraživanja iz osiguranja. Rok zastarelosti potraživanja osiguravača iz ugovora o osiguranju treba da počne da teče od dana kada je on kao poverilac imao pravo da zahteva ispunjenje obaveze druge strane; da zastarelost tužbe osiguranika prema osiguraču od odgovornosti treba da teče od dana kada je osiguranik obeštetio oštećeno lice, na osnovu presude ili poravnjanja; da zastarelost direktne tužbe u osiguranju od odgovornosti treba da teče od časa kada je oštećeni saznao za štetu i učinioca.

Kod posredovanja/zastupanja u osiguranju isključuje se mogućnost da društva za posredovanje u osiguranju mogu obavljati i poslove zastupanja u osiguranju. Precizirane su institucije (banka, javni poštanski operator i davalac finansijskog lizinga) koje mogu obavljati poslove zastupanja kao dopunsku delatnost na osnovu saglasnosti Narodne banke Srbije. Ukida se uslov reciprociteta za priznavanje zvanja stranom ovlašćenom posredniku ili zastupniku osiguranja.

Uvođenje osiguranja pravne zaštite u praksu svakako će biti veliki izazov za naše osiguravače. Treba osposobiti kadrove koji će moći da svakodnevno saraduju sa osiguranicima i pružaju im pravne savete kojima će se izbegavati sudski sporovi, a prava ostvarivati na najefikasniji i najracionalniji način. U slučaju spora, biće potrebno znanje službenika iz velikog broja materijalnih propisa i procesnih normi kojima se preciziraju aktivnosti u različitim građanskim, krivičnim, upravnim i drugim administrativnim postupcima (Association for Insurance Law of Serbia).

Regulisanje imenovanih ugovora o osiguranju predstavlja ograničenje slobode ugovaranja sadržaja polise, veće i konkretnije od zakonskih odredbi opšteg karatera. Odnosi se na značajnije ugovore građanskog i privrednog prava kao i ugovora koji su najčešći u praksi, lakoću ugovaranja imenovanih ugovora i shodno tome, ubrzanje i olakšanje pravnog prometa, olakšano tumačenje ugovora i pretpostavljene volje stranaka, smanjenu potrebu za stručnom pomoći prilikom zaključenja takvih ugovora i generalno, veću sigurnost ugovornim stranama (Association for Insurance Law of Serbia).

Zaključak

Tokom 2015. nastavljen je reformski proces unapređenja tržišta osiguranja u R. Srbiji i usklađivanja sa pravom Evropske unije. Konkretno, učinjeno je sledeće: izvršeno je detaljno uređenje životnog i neživotnog osiguranja, precizirani su uslovi adekvatnosti kapitala, transparentost finansijskog izveštavanja i obelodanjivanja podataka u vezi sa obavezom izveštavanja Narodne banke Srbije. Svi učesnici koji pružaju osiguranje, reosiguranje, posredovanje, zastupanje u osiguranju, agencije za pružanje osiguranja dužna su da svoje poslovanje usklade sa odredbama novog Zakona o osiguranju u roku od jedne godine. Puna implementacija Zakona o osiguranju podrazumeva uređivanje pitanja kojim se uređuje kapitalna adekvatnost, investiciono usmeravanje, bliže definisanje sistema upravljanja i mnoge druge aspekte osiguranja kako bi se usluge osiguranja postale dostupne svim građanima. Promenjen je minimalni kapital društva za osiguranje, odnosno reosiguranje u odnosu na pređašnja zakonska rešenja (3.2 miliona evra za životna osiguranja, 2.2 miliona evra za pojedine vrste neživotnog osiguranja, 3.2 miliona evra za reosiguranje), propisani su obavezni organi društva za osiguranje (skupština, nadzorni odbor i izvršni odbor), preciznije su regulisani uslovi za dobijanje saglasnosti Narodne banke Srbije prilikom osnivanja društva za osiguranje, čuvanje poverljivih podataka, veoma detaljno je objašnjena adekvatnost kapitala (garantna

rezerva, zahtevana margina solventosti za životna i neživotna osiguranja, garantni kapital), preciznije je određeno investiranje sredstava osiguranja, preciznije su definisane odredbe o upravljanju rizicima, sistemu internih kontrola i reviziji, aktuarstvu (Narodna banka Srbije, 2015, 1-12). Modernizacija solventnosti zahteva od osiguravajućih društava primenu različitih tehnika za diverzifikaciju rizika i prepoznavanje šansi, uskladjivanje regulatornog i ekonomskog kapitala, kao i podsticanje menadžmenta rizika. Ova specifična materija sagledava se sa aspekta usaglašenosti više faktora: interesa sigurnosti pravnog prometa; interesa osiguranika i osiguravača kao ugovornih strana iz ugovora o osiguranju; interesa oštećenog lica kao poverioca osiguranika iz prouzrokovane štete i kao poverioca osiguravača u osiguranju od odgovornosti osiguranika. Treba naročito istaći usaglašenost rešenja u različitim situacijama radi stvaranja jednog konzistentnog sistema sa zakonodavstvom EU i njenih zemalja članica. Prednost primene je u ravnopravnosti učesnika na tržištu osiguranja, unapređivanju organizacije i kvaliteta usluga u skladu sa pravilima struke osiguranja dobrim poslovnim običajima i poslovnom etikom. Po uzoru na neke države članice EU posebnu pažnju u R. Srbiji treba posvetiti: trgovačkom osiguranju, prodaji na daljinu, distancionom marketingu potrošačkih finansijskih usluga. Treba osigurati lakši pristup sudskom rešavanju sporova (kod potcenjenih premija osiguranja, nelojalnih i obmanjujućih reklama, obmanjivanju klijenata prilikom zaključenja osiguranja, odugovlačenje sa postupkom likvidacije osigurane štete i drugo). Važno pravilo u osiguranju je da usluga bude dostupna aktuelnom i potencijalnom osiguraniku u pravo vreme, na pravom mestu i odgovarajućem obimu i kvalitetu. Treba razvijati saradnju sa svim učesnicima u osiguranju zasnovanu na etičkim principima poslovanja, kroz korektan poslovni odnos, uvažavanje međusobnih obaveza u pravcu jačanja dobre poslovne prakse i razvijanja fer odnosa prema klijentima.

Sasvim sigurno je da treba pratiti pozitivne impulse zakonodavstva Evropske unije i sve izraženiji međunarodni karakter usluga osiguranja. Osnovna preporuka je u smanjivanju jaza između kosmopolitskih i internacionalno orijentisanih uverenja i neodlučnih ekonomista koji još uvek ne mogu da razumeju smisao i potrebu promena. To je još jedan od razloga zaostajanja R. Srbije u harmonizaciji njenih propisa sa propisima EU. Imajući u vidu da se radi o veoma složenom i dugotrajnom procesu treba izbeći veliku zamku oličenu u dobijanju gotovih pripremljenih propisa ali neadekvatnim za "domicilne potrebe". Treba formirati pristup uvažavajući sve specifičnosti za ugrađivanje odgovarajućih ideja EU u domicilni pravni

sistem, izvršiti njihovo usklađivanje, međusobno i sa savremenim tekovinama civilizacije prava, pravne prakse i pravne teorije, opšte i domicilne.

Reference

1. Association for Insurance Law of Serbia. Available at: <http://www.srbija-aida.org/>
2. Cannizzo, L., & Vora, K. (2011). Impact of Solvency II on the Lloyd's of London - Implications for the Management of Insurance Assets, Payden & Rygel Global Limited, Financial Services Authority. London, *Working paper*.
3. CEA. (2006). *Solvency II: Introductory guide*. Comité Européen des Assurances, Brussels, June 2006.
4. Srbija: Novi Zakon o osiguranju - uslovi za liberalizaciju tržišta usluga osiguranja i dodatno usklađivanje sa pravom Evropske unije. Serbia Energy sr Vesti iz energetike, Srbija i region. Dostupno na: <http://serbia-energy.eu/sr>
5. Kočović, J. i Šulejić, P. (2002). *Osiguranje*. Beograd: Ekonomski fakultet.
6. Komelj, J. i Dolničar, J. (2007). *Izazovi i mogućnosti u osiguranju i reosiguranju sa naglaskom na Solventnost II*, 18. susret osiguravača i reosiguravača, Sarajevo: SORS, str. 51.
7. KPMG. Dostupno na: <https://www.kpmg.com/US/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/solvency-II.pdf>
8. Lloyd's. Dostupno na: <http://www.lloyds.com/The-Market/Operating-at-Lloyds/Solvency-II/>
9. Mishkin, S. M. (2003). Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta, Beograd, Data status.
10. Narodna banka Srbije. Sektor nadzora nad obavljanjem delatnosti osiguranja, Sektor osiguranja u Srbiji. *Izveštaj za treće tromesečje 2015*.
11. Ostojić, S. (2007). *Osiguranje i upravljanje rizicima*. Beograd, Data status.
12. Pak, J., Jeremić, Lj. i Barjaktarović, L. (2012). *Osnovi osiguranja*. Beograd, Univerzitet Singidunum.
13. Rejda, E. G. (2005). *Principles of Risk Management and Insurance*. Boston, Addison Wesley.
14. Šulejić, P. (2005). *Pravo osiguranja*. Beograd, Dosije.
15. Vaughan, E. i Vaughan, T. (1995). *Osnove osiguranja i upravljanje rizicima*. New York: Insurance Institute of America.
16. Zakon o osiguranju. Dostupno na: http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_osiguranju.html

THE REGULATION OF INSURANCE IN SERBIA AND HARMONIZATION WITH EU STANDARDS

Abstract: The rapid advance of the Serbian insurance in the process of harmonization of Serbian insurance should be supported by the institutional framework for conducting activities of insurance companies. To achieve this goal, the National Bank of Serbia conducts numerous activities to harmonize national legislation with EU regulations and standards. The subject of this paperwork is a new reform Insurance Act, which creates a favorable institutional environment for the provision of insurance services at the national and international levels closer to the EU regulatory mechanisms. The most important innovation provided by this Act is a better and more efficient system of protection for policyholders. This creates the most important precondition for the provision of modern insurance services especially in terms of substitution of long-term savings. Bearing in mind the relevance and importance of the subject matter, the structure of the work consists of two parts: institutional regulation of insurance in Serbia, and insurance harmonization with regulation and EU standards.

Keyword: Insurance companies, Insurance Act, By-laws, Insurance Contract, Consumer Information.

IMPLIKACIJE KLIMATSKIM PROMENAMA IZAZVANIH KATASTROFALNIH ŠTETA NA EKONOMIJU I OSIGURANJE

Dr Boris Marović*, Dr Vladimir Njegomir i Mr Tamara Bikicki*****

Apstrakt: Rast globalnog zagrevanja nije zabeležio tako dramatičnog intenziteta, u celokupnoj ljudskoj istoriji kao što se ispoljava krajem dvadesetog i početkom dvadeset i prvog veka. Kao posledica klimatskih promena učestalo se javljaju katastrofalni događaji velikih razmera, kao što su poplave, požari, cunamiji, uragani, koji u velikoj meri ugrožavaju pojedince, privredu i društvo u celini. Delatnost osiguranja je u prvom planu uticaja katastrofalnih šteta s obzirom da je osnovna delatnost osiguravajućih društava naknada šteta čiji se obim povećava sa dejstvom klimatskih promena. Cilj ovog rada je da ukaže na efekte ostvarivanja klimatskih promena i katastrofalnih šteta na ekonomiju u celini i osiguranje i da ukaže na mogućnosti unapređenja finansijskog obeštećenja. U radu se prvo analizira dejstvo klimatskih promena i ostvarenje katastrofalnih šteta, ukazujemo na dejstvo klimatskih promena na ekonomiju i osiguranje i ulogu koju država i osiguranje trebaju da imaju.

Ključne reči: klimatske promene, katastrofalne štete, ekonomija, osiguranje.

Uvod

Promena klime u vidu globalnog zagrevanja je vidljiva, opipljiva i merljiva i predstavlja jedan od najznačajnijih rizika sa kojima se svet suočava (Marović & Njegomir, 2008). Ova činjenica se kontinuirano potkrepljuje primerima iz prakse u svetu i u R. Srbiji. Ove godine, kao i 2014, svedoci smo dvostrukog ispoljavanja „stogodišnjih“ kiša. Iako je delimičan problem ostvarivanja poplava u R. Srbiji ljudska nemarnost i odsustvo raspoloživih sredstava za primenu preventive, odnosno izgradnju brana, smatramo da ovakve padavine predstavljaju deo opšteg trenda ispoljavanja klimatskih promena i njihovog uticaja na ostvarenje katastrofalnih šteta.

U svetu današnjice ne postavlja se više pitanje da li postoji ili ne globalna promena klime, već kako se evidentne klimatske promene

* Fakultet tehničkih nauka, e-mail: marovicb@nspoint.net

** Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, e-mail: vnjegomir@eunet.rs

*** Triglav osiguranje, Beograd

odražavaju i kako će se odraziti kao i kakve izazove prouzrokuju na život na Zemlji. U kontekstu globalnih promena klime, odgovornost osiguravajućih i reosiguravajućih društava je dvojaka jer s jedne strane ona treba da budu pripremljena za negativne efekte koje klimatske promene mogu prouzrokovati na njihovo poslovanje i njihove klijente a sa druge strane ona mogu u velikoj meri doprineti minimiziranju rizika, kojem su izloženi pojedinci i privredni subjekti, obezbeđenjem adekvatnih rešenja za pokriće tog rizika.

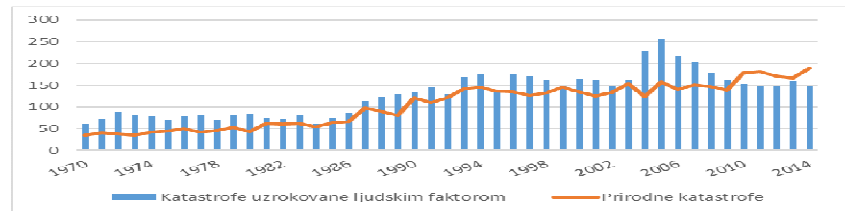
Cilj istraživanja u radu jeste da ukaže na efekte ostvarivanja klimatskih promena i katastrofalnih šteta na ekonomiju u celini i osiguranje i da ukaže na mogućnosti unapređenja finansijskog obeštećenja. U radu se prvo analizira dejstvo klimatskih promena i ostvarenje katastrofalnih šteta, ukazujemo na dejstvo klimatskih promena na ekonomiju i osiguranje i ulogu koju država i osiguranje trebaju da imaju.

Klimatske promene i katastrofalne štete

Promena klime u vidu globalnog zagrevanja je vidljiva, opipljiva i merljiva i predstavlja jedan on najznačajnijih rizika sa kojima se svet suočava. Štetni događaji uzrokovani klimatskim promenama se kontinuirano povećavaju i to ne samo u oblastima koje su oduvek, za tržište osiguranja i reosiguranja bile izložene rizicima prirodnim silama izazvanih katastrofalnih događaja, kao što su SAD ili Japan, već i u drugim delovima sveta, posebno u Evropi.

Događaji kao što su uragani (posebno sezona uragana iz 2005), poplave (u Velikoj Britaniji poplave iz 2007, izazvale su štete nezapamćene u poslednjih 60 godina), zemljotresi (zemljotres u okolini Los Anđelesa iz 1994, zemljotres u gradu Kobe, Japan iz 1995. i zemljotres u provinciji Sečuan, Kina iz 2008), cunamiji (cunamiji koji su pogodili Tajland 2004. i Mjanmarsku uniju 2008), teroristički napadi (napad na Svetski trgovinski centar u SAD) sve češće se dešavaju i produkuju sve intenzivnije negativne posledice, kako za tržište osiguranja tako i čitave nacionalne pa i globalnu ekonomiju. Slikom 1 prikazano je povećanje broja katastrofalnih događaja u svetu u periodu 1970-2014.

Podaci sa grafikona eksplicitno ukazuju da se broj katastrofalnih događaja povećava. Takođe, evidentno je da se konstantno povećava broj prirodnih katastrofa.



Slika 1 Broj katastrofalnih događaja po godinama u periodu 1970-2014.

Izvor: Bevere, Orwig & Raajev, 2015.

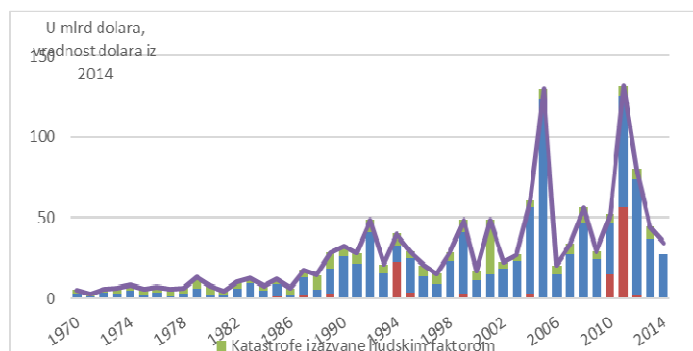
Prirodne katastrofe se posebno intenziviraju poslednjih nekoliko godina, delimično uslovljene problematikom globalnog zagrevanja (Bikicki, 2015). To se posebno odnosi na prirodne katastrofe koje su uslovljene vremenskim prilikama. Prirodne katastrofe i to upravo one uslovljene promenama vremenskih prilika kao što su uragani, cunamiji, suše i poplave istorijski posmatrano a posebno u novije vreme najviše su ugrožavali osiguravajuća i reosiguravajuća društva.

Od sredine pedesetih godina XX veka, dolazi do značajnog povećanja štetnih posledica katastrofalnih događaja. Na primer, pedesetih godina ukupne štete su iznosile preko 53 milijarde dolara, a tokom devedesetih već preko 778 milijardi dolara. U godinama novog milenijuma štete se sve više uvećavaju. Na primer, od 25 najštetnijih događaja za sektor osiguranja, koji su se deili u periodu 1970-2008ne, 14 se ostvarilo u periodu od 2001, a od toga čak 12 u SAD (Kunreuther & Michel-Kerjan, 2009). Najveće učešće tokom XX veka u katastrofalnim štetama imale su štete usled poplava, koje su, na primer u SAD, uzrokovale najveći gutibak života i najveće imovinske štete od svih prirodnih katastrofa (Perry, 2000).

Koncentracija ljudi, zgrada, fabrika i infrastrukture po jedinici zemljišta kombinovana sa povećanjem populacije, vrednosti materijalnih dobara, tehnološkim razvojem i procesom globalizacije, do kojih je došao svet današnjice, dovodi do toga da ekonomski štetni događaji istog intenziteta mogu da ugroze sve veći broj ljudi i izazovu veću imovinsku štetu nego ikada do sada. prema procenama OECD-a, ponavljanje zemljotresa u Tokiju iz 1923. izazvalo bi štete veličine i do 75% japanskog bruto domaćeg proizvoda, odnosno, štete u visini do 3000 milijardi dolara (OECD, 2003, 37). Slikom 2 predstavljen je rastući uticaj, u pogledu veličine materijalnih šteta, katastrofalnih događaja uzrokovanih dejstvom prirodnih sila na tržište osiguranja u periodu 1970-2012.

Podaci sa Slike 2 svedoče o kontinuiranom povećanju, posebno u poslednjoj dekadi, štetnih posledica ostvarenja katastrofalnih događaja.

Posebno je evidentno povećanje uticaja prirodnih katastrofa koje su izazvane vremenskim prilikama, odnosno koje uzrokuju klimatske promene.



Slika 2 Osiguranjem pokrivena šteta katastrofalnih događaja, 1970-2014.

Izvor: Bevere, Orwig & Raajev, 2015.

Podaci o povećanju broja katastrofalnih događaja i njihovom intenzitetu nedvosmisleno potvrđuju uticaj klimatskih promena i povećane koncentracije stanovništva i materijalnih vrednosti.

Implikacije klimatskih promena i katastrofalnih šteta na ekonomiju

Klimatske promene kao promene prosečnih vremenskih uslova predstavljaju ključni rizik za globalnu ekonomiju jer utiču na društveno bogatstvo, raspoloživost resursa, cenu energije i vrednost kompanija. Preko uticaja na raspoloživost sirovina, kontinuitet proizvodnje i oštećenja i uništenja proizvodnih postrojenja, promene klime utiču i na tržišta kapitala preko uticaja na kretanje cena akcija. Najugroženije industrije, naselja i zajednice od posledica globalnog zagrevanja su one koje se nalaze u primorskim zonama i plavnim rečnim dolinama, zatim na područjima čija ekonomija zavisi od resursa osetljivih na klimatske promene, kao i na područjima izloženim ekstremnim vremenskim i klimatskim pojavama i gde je proces urbanizacije ubrzan.

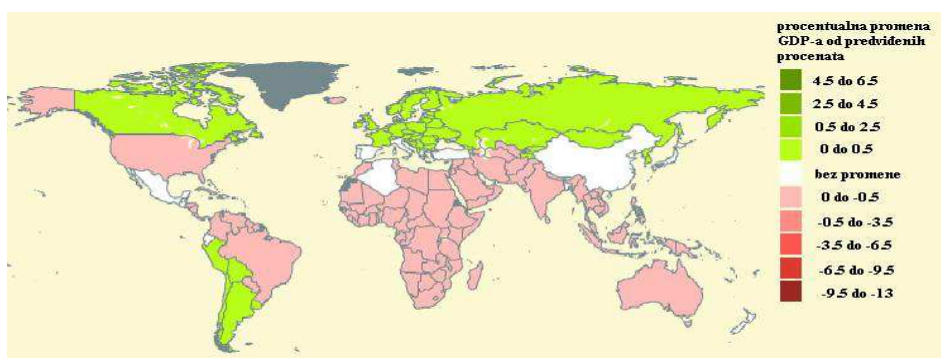
Na osnovu dosadašnjeg istorijskog iskustva, od katastrofalnih događaja čiji se nastanak povezuje sa globalnim zagrevanjem, najvećeg uticaja na svetsku ekonomiju imali su uragani koji ugrožavaju priobalna područja SAD. Od posebnog značaja, u pogledu uticaja na globalnu ekonomiju, bila je sezona uragana iz 2005, najaktivnija sezona uragana, koje se ciklično pojavljuju sa Atlantskog okeana, još od 1851. od kada se beleže podaci.

Njene ukupne posledice su preko 2280 žrtava i materijalne štete u visini od više stotina milijardi dolara. Ekonomski troškovi nastali kao posledica uragana Katrina, uragana sa najpogubnijim posledicama iz serije uragana iz 2005, procenjuju se na više od 200 milijardi dolara (CIER, 2007, 5). U Evropi, najveće ekonomske posledice od prirodnih katastrofa koje su uslovljene vremenskim promenama javljaju se usled poplava i zimskih oluja. Poplave u 2007. u Velikoj Britaniji produkovale su ukupne ekonomske štete u visini od 3.9 milijardi eura, poplave u Centralnoj i Istočnoj Evropi iz 2005, 2.8 milijardi eura, a poplave u Centralnoj Evropi iz 2002. preko 15 milijardi eura. Neuobičajeno visoke temperature tokom leta 1992. godine u severnoj Nemačkoj uzrokovale su propadanje useva što je izazvalo ukupne ekonomske štete u visini od oko 4 milijarde maraka (Brauner, 2002,13).

U pogledu uticaja klimatskih promena na ekonomiju, osim direktnih uticaja prouzrokovanih ostvarenjem katastrofalnih događaja, neophodno je pomenuiti i troškove koje zahteva preduzimanje preventivnih mera. Tako na primer, imajući u vidu da u SAD postoji oko 20000 kilometara obale i više od 32000 kilometara obalnih područja koja su izložena čestom plavljenju, procene su da bi prilagođavanje porastu nivoa mora u visini od 1 metra zahtevao ulaganja u cilju adaptacije novim uslovima u visini od oko 156 milijardi dolara, ili 3% bruto domaćeg proizvoda SAD. Prema procenama stručnjaka Svetske banke katastrofalni događaji povezani sa vremenskim prilikama u SAD godišnje generišu oko 23 milijarde dolara izdataka godišnje. Imajući u vidu da trošovi prilagođavanja promenama klime vrše ogroman pritisak na ekonomiju i visoko razvijenih zemalja, potpuno je jasno zašto će siromašno stanovništvo biti naročito ranjivo na klimatske promene, a naročito ono skoncentrisano u visoko rizičnim područjima. Različiti uticaj klimatskih promena na pojedine zemlje u zavisnosti od njihovog bruto domaćeg proizvoda u svetu prikazuje Slika 3.

Uzroci većih ekonomskih troškova katastrofalnih događaja u novije vreme nisu samo klimatske promene, koje uslovljavaju veću verovatnoću nastanka ovih štetnih događaja. Osim klimatskih promena značajni faktori koji utiču na intenzitet ekonomskih posledica prirodnih katastrofa su rast populacije i poslovnih aktivnosti, bolji životni standard, a samim tim i veće ekonomske vrednosti koje su izložene dejstvu katastrofalnih događaja, koncentracija stanovništva i ekonomskih aktivnosti u oblastima koje su izložene dejstvu ekstremnih vremenskih uslova, osetljivost modernih društava i tehnologija na prirodne katastrofe i drugi faktori. Navedeni faktori su promenljivi ne samo u dužim vremenskim intervalima već i u kraćim. Tako na primer, pretpostavke su da u slučaju da je uragan Andrew,

koji je "pogodio" Floridu 1992, nastao 2002. godine, direktni troškovi bi bili dvostruko veći u odnosu na one iz 1992, upravo zahvaljujući sve izraženijoj koncentraciji ekonomskih aktivnosti i uvećanju ekonomske vrednosti imovine. Takođe, pretpostavke su da bi čak i bez efekata klimatskih promena uragan snage onoga koji je pogodio Majami 1926. za 15 godina mogao da izazove štete u visini od 500 milijardi dolara (Pielke, 2008).



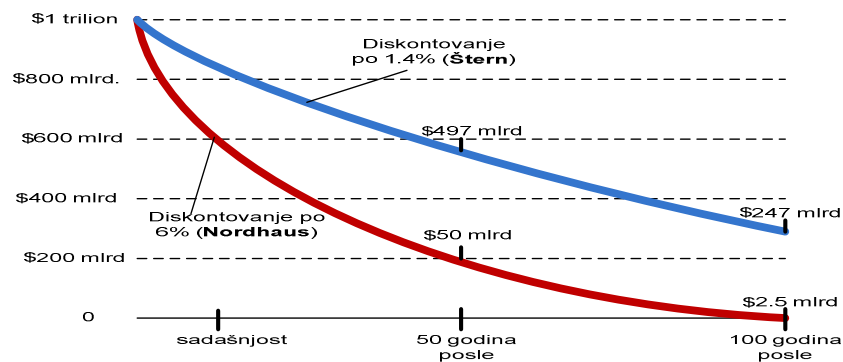
Slika 3 Uticaj klimatskih promena meren procentom GDP

Izvor: Mendelsohn & Williams, 2000.

Nastavljanje dugoročno ispoljenog trenda vremenskih ekstrema, odnosno globalnog zagrevanja, može dovesti za nekoliko dekada do ostvarenja rizika koji mogu ugroziti ostvarivanje regularnih ekonomskih aktivnosti a kasnije, tokom ovog i sledećeg veka, rezultirati i stanjem velikih ratova i ekonomske krize razmera zabeleženih tokom prve polovine dvadesetog veka. Prema Stern-ovom izveštaju (2006), o uticajima klimatskih promena na ekonomiju, prognoze su da bi ekstremni vremenski uslovi mogli usloviti pad ukupnog bruto domaćeg proizvoda za oko 1%, da bi daljnje povećanje temperature za dva do tri stepena moglo usloviti redukciju ukupnog globalnog ekonomskog output-a za 3%, odnosno ukoliko bi se temperatura povećala za pet Celzijusovih stepeni ovo smanjenje bi moglo iznositi oko 10%, a prema scenariju najgoreg mogućeg slučaja ukupna globalna potrošnja po stanovniku mogla bi opasti za 20%, što bi imalo dalekosežne negativne ekonomske posledice. Takođe, sumarni zaključak radne grupe 2 iznešen u četvrtom izveštaju (Fourth Assessment Report, 2007). Međuvladinog panela za klimatske promene ukazuje da će troškovi i koristi od klimatskih promena varirati u širokom obimu, u zavisnosti od lokacije do lokacije, za pojedine industrije, naselja i stanovništvo ali da će neto efekti biti uglavnom negativniji sa rastom intenziteta klimatskih

promena te da će ekonomski troškovi nepogoda uzrokovanih klimatskim promenama rasti.

Precizno određenje uticaja klimatskih promena na ekonomiju ne postoji (Njegomir i Ćosić, 2012). Naime, postoje različite studije koje daju različite rezultate. Najpoznatije dve analize uticaja klimatskih promena na ekonomiju su Stern-ova (2006) i Nordhaus-ova (2007), koje se međusobno razlikuju u pogledu procene budućih ekonomskih troškova klimatskih promena zbog uzimanja u obzir različitih diskontnih stopa pri utvrđivanju sadašnje vrednosti budućih dobara (Stern-ov izveštaj ukazuje na veći ekonomski uticaj klimatskih promena na ekonomiju jer koristi nižu stopu diskontovanja (1.4%) zbog uzimanja u obzir etičke dimenzije, za razliku od Nordhaus-a koji koristi diskontnu stopu od 6%). Naime, u proceni ekonomskih implikacija klimatskih promena neophodno je imati u vidu etičku dimenziju. Uzimanje u obzir etičke dimenzije utiče na rezultate modeliranja ekonomskih implikacija klimatskih promena (što je niža diskontna stopa to je veća sadašnja vrednost budućih dobara a to opravdava veće izdatke za sprečavanje produkovanja negativnih efekata klimatskih promena u sadašnjosti), što pokazuje i razlika u diskontnim stopama navedenih izveštaja (Slika 4).



Slika 4 Procene ekonomskih implikacija prirodnih katastrofa prema vrednosti dobara u budućnosti (Stern vs. Nordhaus)

Izvor: Broome, 2008, 70.

Na grafikonu se vidi da pri korišćenju diskontne stope od 1.4% sadašnja vrednost dobara koja će za 100 godina iznositi 1 trilion dolara je 247 milijardi dolara, dok pri korišćenju diskontne stope od 6% sadašnja vrednost te iste buduće vrednosti dobara iznosi 2.5 milijarde dolara.

Implikacije klimatskih promena i katastrofalnih šteta na osiguranje

Fundamentalni koncept osiguranja je udruživanje rizika (Njegomir, 2015). Prateći koncepciju izloženu u radu Berliner-a (1982) možemo smatrati da postoje tri vida osigurljivosti rizika. Pravni vid, ili pravna osigurljivost zahteva za postojanje validnih ugovora o osiguranja da je iskustvo osiguravača u pogledu šteta neplanirano, odnosno da ispunjava određene kriterijume nasumičnosti pri čemu moguća maksimalna šteta ne bi smela da bude nekontrolisano velika, imajući u vidu zahteve za obezbeđenje solventnosti osiguravajućih društava. Aktuarska osigurljivost podrazumeva mogućnost merenja, odnosno mogućnost da prosečna šteta za osiguravajuće društvo bude identifikovana i kvantifikovana a da rizici moraju biti udruženi tako da se zakon velikih brojeva može primeniti, što podrazumeva da rizici prihvaćeni u osiguravajuće pokriće moraju biti međusobno nezavisni. Dakle, sa aktuarskog aspekta rizici ispunjavaju uslove osigurljivosti ukoliko postoji mogućnost osiguravača da identifikuje i kvantifikuje moguću verovatnoću ostvarenja štetnih događaja kao i moguću intenzitet štetnog dejstva. Imajući u vidu prirodne katastrofe koje su uzrokovane klimatskim promenama, problem koji se javlja jeste da navedeni uslovi ne bi mogli biti ispunjeni.

Osnovna ideja koja se može primeniti jeste da se prilagodi Paretova distribucija distribuciji šteta, za najveće štete. Paretova distribucija glasi:

$$F(x) = P(X \leq x) = 1 - \left(\frac{x}{x_0}\right)^b \text{ or } \log[1 - F(x)] = a + b \log x$$

Gde je

$$x_0 = \exp\left(-\frac{a}{b}\right)$$

Stoga, u slučaju x-y dijagrama $\log X_i$ naspram $\log[1 - F'(X_i)]$ koji se nalazi na pravoj liniji, odštetni zahtevi su distribuirani prema Paretovoj distribuciji, a nagib je b, pri čemu ukoliko je:

$$-b \geq 1$$

tada je $E(X)$ neograničen. Dakle, navedena dva uslova su povezana sa koncepcijom rizika kao neizvesnosti pri čemu rizik mora biti baziran na neizvesnosti verovatnoća. Drugi zahtev je naročito značajan imajući u vidu značaj centralne granične teoreme koja se bazira na nezavisnosti odštetnih zahteva omogućavaju izvođenje intervala pouzdanosti i stoga procene dodatnog kapitala neophodnog za obezbeđenje solventnosti ili sigurnosnih

marginu za utvrđivanje premije osiguranja. U slučaju postojanja pozitivne međuzavisnosti, kao što je na primer geografska zavisnosti kada je hiljade odštetnih zahteva po različitim polisama međusobno povezane, kapital osiguravača mora biti povećan dok premije mogu ostati nepromenjene. Jedan od ključnih izazova prirodnih katastrofa je da one mogu ugroziti solventnost čitavog tržišta osiguranja i reosiguranja (Njegomir, 2011a). Definisane katastrofe predstavlja relativno teško pitanje u pogledu uticaja na delatnost osiguranja i osigurljivost ali je ključni koncept geografska oblast kao i postojanje korelacije između šteta u portfelju, odnosno situacija kada diverzifikacija više nije moguća.

Prema Cummins-u (2007, 3-5), postoje u tom smislu četiri vrste rizika: lokalno osigurljivi, globalno osigurljivi, oni koje je moguće globalno diverzifikovati i kataklizmični, odnosno oni koje nije moguće globalno diverzifikovati. Osiguravajuća društva prihvatanjem rizika od velikog broja osiguranika vrše diverzifikaciju rizika po osiguranicima, pri čemu je za osiguravajuća društva najbolja situacija apsolutne nezavisnosti, odnosno nekorelisanosti rizika osiguranika u portfelju, što podrazumeva da rizici iste vrste nisu pod uticajem iste vrste opasnosti. Takođe, osiguravajuća društva primenjuju geografsku diverzifikaciju, prihvatanjem rizika osiguranika iz različitih geografskih područja kao i diverzifikaciju po vrstama osiguranja. Konačno, osiguravajuća društva formiraju rezerve osiguranja kojima obezbeđuju vremensko kompenzovanje odstupanja od očekivanih vrednosti šteta, koja se mogu pojaviti uprkos dobroj diverzifikovanosti portfelja rizika osiguranja. Rizici koji se mogu "uklopiti" u okvire navedenog načina upravljanja spadaju u lokalno osigurljive a obuhvataju na primer, rizike osiguranja motornih vozila, životna osiguranja, osiguranje rizika požara nekatastrofalnog karaktera i sl. Rizici koji ne ispunjavaju uslove statističke nezavisnosti, koji narušavaju fundamentalne principe diverzifikacije s obzirom na činjenicu da istovremeno mogu ugroziti velik broj osiguranika a time osiguravača dovesti u poziciju nesolventnosti pa čak i bankrotstva su rizici katastrofalnih događaja kao što su uragani, cunamiji ili zemljotresi. Međutim, ovi rizici iako lokalno neosigurljivi mogu biti diverzifikovani putem globalnog tržišta osiguranja, odnosno putem reosiguranja. Postoje rizici čija je verovatnoća ostvarenja izuzetno mala ali je intenzitet štetnih posledica njihovog ostvarenja toliko velik da bi u potpunosti ugrozio funkcionisanje globalnog tržišta osiguranja i reosiguranja. Ukoliko postoje mogućnosti modeliranja ovih rizika tada se može obezbediti diverzifikacija njihovim transferom na globalno tržište kapitala. Konačno, postoje rizici koje nije moguće modelirati ili čije posledice prevazilaze ne samo raspoložive

kapacitete globalnog tržišta osiguranja i reosiguranja već i globalnog tržišta kapitala. Reč je o rizicima kataklizmičnih razmera. Ovakvi rizici smatraju se za rizike koji nije moguće globalno diverzifikovati u okviru isključivo privatnog sektora već je za njihovo pokriće neopohdna intervencija i javnog sektora i to više zemalja.

Tradicionalno postupanje osiguravajućih društava u pogledu osigurljivosti rizika sa velikim intenzitetom negativnih posledica bila je diverzifikacija rizika, po granama osiguranja, po geografskoj lokaciji i sl. Osim toga, prenosom u reosiguravajuće pokriće obezbeđivala se geografska distribucija rizika imajući u vidu da je reosiguranje po svojoj prirodi međunarodni posao. Međutim, katastrofalni rizici su karakteristični po tzv. nagomilavanju, odnosno kumuliranju rizika iz više grana osiguranja pri čemu su rizici pozitivno međusobno korelisani, a često zahvataju i široka geografska područja, što ograničava primenu limitiranja rizika putem njegove diverzifikacije.

Tipičan primer ograničene osigurljivosti rizika koji izazivaju katastrofalne štete i ograničenosti osiguravajućeg pokrića za ove rizike jeste primer osiguranja ovih rizika na Floridi nakon sezone uragana u SAD iz 2005. Naime, nakon ove sezone uragana, koja predstavlja godinu sa najvećim katastrofalnim štetama za tržište osiguranja i reosiguranja od kada se ove delatnosti obavljaju na organizovan način, dovela je do povećane potrebe za kapitalom u osiguravajućim društvima. Veći iznos kapitala zahteva veće kapitalne troškove, zbog ograničenosti njegove alternativne upotrebe, a to u krajnjoj liniji dovodi do znatnog povećavanja premija osiguranja. Time se ugrožavaju osnove na kojima počiva osiguranje. Međutim, u Floridi je nakon sezone uragana iz 2005. godine gotovo u potpunosti ograničena raspoloživost osiguravajućeg pokrića što je zahtevalo državnu intervenciju, odnosno osnivanje fonda za pokriće rizika uragana (Florida Hurricane Catastrophe Fund). Tom ograničavanju ponude, a ne samo povećanju premije osiguranja koje predstavlja tradicionalan način suočavanja sa ovakvom problematikom osiguravajućih društava, bila je uslovljena i povećanjem cena reosiguravajućeg pokrića a tržište retrocesija gotovo da je prestalo da postoji. Takođe, rejting agencije, kompanije koje procenjuju finansijsku stabilnost i kreditnu sposobnost osiguravajućih društava, sve više zahtevaju od osiguravača da za pružanje usluga osiguravajuće zaštite u ovim oblastima, koji su izloženi čestom dejstvu ostvarenja katastrofalnih događaja, povećaju iznos potrebnog kapitala. Kombinovanjem navedenih faktora došlo je do potpunog nestanka ponude osiguravajućeg pokrića za katastrofalne rizike u Floridi. Ovakvo reagovanje

osiguravajućih društava u potpunosti je opravdano jer ona funkcionišu na tržišnim principima.

Ostvarivanje sve češćih katastrofalnih šteta sa sve intenzivnijim posledicama dovelo je do problema upravljanja velikim brojem odštetnih zahteva ali pre svega do problema ograničenosti kapaciteta tradicionalnog reosiguranja i retrocesija. Tipičan odgovor osiguravajućih društava na katastrofalne događaje, posebno one koji uzrokuju potrebu ponovnog utvrđivanja njihovih procena verovatnoće nastanka i intenziteta mogućih posledica, jeste ograničavanje ponude osiguravajuće zaštite i povećanje cena ograničenog pokrivača koje je na raspolaganju. U tim slučajevima potrebno je uključivanje šire društvene zajednice u pokrivače mogućih negativnih posledica ostvarenja katastrofalnih rizika.

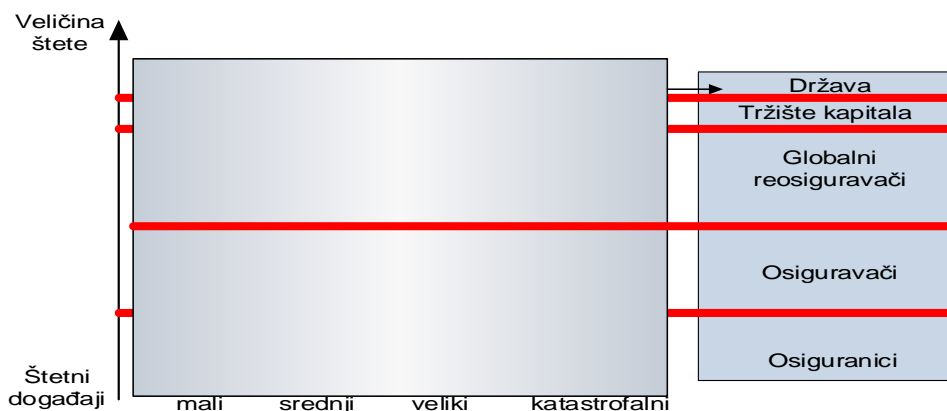
Rešavanje problema finansiranja posledica klimatskih promena

Finansiranje katastrofalnih šteta, po pravilu, uslovljava ulogu privatnog sektora u tržišno orijentisanim ekonomijama. Državna intervencija u sferama gde tržišni mehanizmi funkcionišu obično se poistovećivala sa planskim ekonomijama. Iako osiguranje predstavlja ključni oblik upravljanja katastrofalnim rizicima, povećana verovatnoća nastanka katastrofalnih događaja tokom poslednje decenije skrenula je pažnju na limite osigurljivosti u okviru tržišno orijentisane ekonomije i ka relevantnosti javne intervencije na slobodnom tržištu deljenja rizika - tržištu osiguranja. Katastrofalni rizici su karakteristični po nagomilavanju - kumuliranju rizika iz više grana osiguranja pri čemu su rizici međusobno pozitivno korelisani, često zahvataju široka geografska područja, što ograničava primenu limitiranja rizika putem njegove diverzifikacije (Daniels, Kettl & Kunreuther, 2006).

Svaka država je zainteresovana da omogući uslove da privatna osiguravajuća zaštita postoji za sve rizike i sve osiguranike, a u uslovima kada je ponuda osiguranja za katastrofalne rizike privatnog sektora ograničena, država se po pravilu direktno uključuje u poslove osiguranja (Njegomir, 2011b). Direktna uloga države na tržištu osiguranja ostvaruje se osnivanjem državnih osiguravajućih društava ili putem finansijske podrške privatnom sektoru kada država ima ulogu (re)osiguravača u krajnjoj instanci.

U pogledu uključivanja države u poslove osiguranja i reosiguranja postoje različita mišljenja teoretičara i praktičara osiguranja. Ova mišljenja variraju od potpune negacije do potpunog odobravanja direktnog uplitanja

države u vršenje funkcija osiguranja i reosiguranja, pa čak i zahtevanja osiguravajućih društava za državnom intervencijom. Uloga države postala je neophodna u slučaju katastrofalnih događaja širokih razmera koji uzrokuju nemogućnost tržišta osiguranja i reosiguranja da absorbuje štete uzrokovane takvim događajima. Međutim, posmatrano sa ekonomskog aspekta, uloga države može biti i kontraproduktivna. Tipičan primer jeste državno sponzorirano osiguravajuće društvo Citizens Property Insurance Company, kod kojeg se javila paradoksalna situacija, zahvaljujući proširivanju njegove uloge i zamrzavanjem premija osiguranja, da ovo društvo dobije ulogu prvog izbora umesto "poslednjeg utočišta". Prodaja osiguravajućeg pokrivača za katastrofalne rizike ispod tržišne cene, finansiranjem razlike prihodima od premija iz drugih vrsta osiguranja ili novcem poreskih obveznika, stvorila je probleme za privatni sektor. Takođe, osim problematike dugoročne neodrživosti, ovakvim pristupom se ne podstiču građani da prekinu sa investiranjima u oblastima izloženim dejstvu katastrofalnih rizika. Direktna uloga države prema predlogu Swiss Re-a bi se trebala ograničiti na tzv. vrhove rizika, kao što pokazuje grafikon.



Slika 5 Potreba deljnja rizika između javnog i privatnog sektora

Izvor: Schnarwiler, 2007 February.

Jedan od problema sa kojim se suočavaju zemlje u razvoju jeste nedovoljna zastupljenost privatnog osiguranja. Prema podacima Katoličkog univerziteta u Louvain-u u Belgiji poplave iz 2014. poplave su među prvih deset najkatastrofalnijih prirodnih katastrofa ikada ostvarenih u R. Srbiji ali i u zemljama regiona bivše Jugoslavije. Uprkos tome, u Hrvatskoj je svega 6% građana imalo zaključeno osiguranje sa ugovorenim dopunskim pokrivenjem od rizika poplava a u R. Srbiji je u svega 0.8% imovinskih osiguranja

ugovoreno dopunsko pokrće za rizik zemljotresa i rizik poplava. U takvim uslovima nameće se potreba za intervencijom države.

Osnovno je pitanje da li država treba na tržištu osiguranja da interveniše neposredno ili posredno. Najznačajniji razlog protiv direktne intervencije države jeste opasnost razvijanja kulture zavisnosti od državne intervencije što obeshrabruje razvoj privatnog osiguranja ali i svih drugih mehanizama upravljanja rizicima. Građani počinju da se oslanjaju isključivo na državnu pomoć, zanemaruju ne samo mogućnost i potrebu za zaključivanjem privatnog osiguranja već odustaju i od preduzimanja mera prevencije i redukcije. Smatramo da se mnogo bolji način direktnog učešća budžetskih sredstava u finansiranju šteta nastalih ostvarenjem katastrofalnih događaja može ostvariti putem partnerstava javnog i privatnog sektora kao i obezbeđenjem finansijske kompenzacije oštećenih u slučaju ostvarenja rizika koji ne ispunjavaju uslove osigurljivosti postavljene od strane privatnog sektora. Prednost partnerstava javnog i privatnog sektora je u činjenici da se na taj način može unaprediti: sposobnost modeliranja katastrofalni šteta, identifikacija efektivnih mera za smanjenje verovatnoće ostvarenja ali i negativnog uticaja u slučaju kada se štete već dese, a prevashodno, kapaciteta za prihvatanje rizika.

Uloga države na tržištu osiguranja varira od zemlje do zemlje. Tako na primer, u većini zemalja Evrope uloga države je uglavnom ograničena na regulisanje tržišta osiguranja. Međutim, u SAD postoji direktnija intervencija države kao posledica snažno negativno ispoljenih katastrofalnih rizika u ovoj zemlji tokom 2001, 2004. i 2005. Na primer, preko osiguravajućeg društva sa ulogom "poslednjeg utočišta" - Citizens Property Insurance Company i reosiguravača - Florida Hurricane Catastrophe Fund, država ima direktan uticaj na tržište osiguranja u Floridi. Uloga države nije, međutim, karakteristična samo za SAD. U velikom broju zemalja članica OECD-a formiraju se na bazi poreskih prihoda fondovi za naknadu šteta nakon nastanka katastrofalnih događaja. Osim toga, tzv. megakatastrofe koje se mogu pojaviti sa sve većom verovatnoćom u novije vreme, prevazilaze ne samo kapacitete tržišta osiguranja, već čak i država što predstavlja jasan signal potrebe za postojanjem partnerstva javnog i privatnog sektora na međunarodnom planu, na šta se posebno ukazuje nastojanje Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj - OECD (Messy, 2005). Komitet za finansijska tržišta i komitet za osiguranje i privatne penzije OECD-a pokrenuli su inicijativu pod nazivom International Network on Financial Management of Large-Scale Catastrophes koja ima za cilj uspostavljanje globalne mreže saradnje po pitanjima finansijskog menadžmenta katastrofalnim događajima

velikih razmera, razmenom informacija i iskustava između zemalja članica ali i onih koje nisu članice OECD-a.

Zaključak

Katastrofalni događaji uslovljeni klimatskim promenama dešavaju se sve češće a zahvaljujući koncentracijama ljudi i materijalnih bogatstava izazivaju štete sve većeg intenziteta. Uprkos narušavanju osnovnih postulata osigurljivosti, osiguravajuća i reosiguravajuća društva imaju ključnu ulogu u finansiranju posledica ostvarenja katastrofalnih događaja u ekonomiji. Međutim, ostvarenje katastrofalnih događaja u novije vreme dovelo je do ograničenosti raspoloživih kapaciteta i osiguravajućih i reosiguravajućih društava zajedno a retrocesioni kapaciteti su gotovo nestali. U uslovima ograničavanja ponude mogućnosti transfera rizika u reosiguranje, odnosno retrocesije, javljaju se težnje za alternativnim mogućnosti. Kao posledica problema ispoljenih na tržištu osiguranja i reosiguranja, javlja se i nova uloga države u vidu partnerstava javnog i privatnog sektora. Umesto ranije prisutnog direktnog izdvajanja iz budžetskih sredstava naprednije finansiranje nastaje u slučaju podrške privatnom sektoru.

Reference

1. Berliner, B. (1982). *Limits of Insurability of Risks*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
2. Bevere, L., Orwig, K., & Raajev, S. (2015). *Natural catastrophes and man-made disasters in 2014: convective and winter storms generate most losses*. Sigma No. 2, Zurich: Swiss Re.
3. Bikicki, T. (2015). The influence of catastrophic events on insurance and reinsurance sector. master thesis, University Tor Vergata, Roma, Italy.
4. Brauner, C. (2002). *Opportunities and risks of climate change*. Zurich, Swiss Re. 2002.
5. Broome, J. (2008). *The Ethics of Climate Change*. Scientific American, New York, NY.
6. CIER. (2007). The US Economic Impacts of Climate Change and the Costs of Inaction, A Review and Assessment by the Center for Integrative Environmental Research (CIER) at the University of Maryland, Maryland.
7. Cummins, J. D. (2007). *Reinsurance for Natural and Man-Made Catastrophes in the United States: Current State of the Market and Regulatory Reforms*. Philadelphia, PA: Fox School of Business and Management, Temple University.
8. Daniels, R. J., Kettl, D. F., & Kunreuther, H. (2006). *On Risk And Disaster: Lessons from Hurricane Katrina*. Baltimore, MD: University of Pennsylvania Press.

9. Fourth Assessment Report. (2007). Climate Change 2007: Synthesis Report, Intergovernmental Panel on Climate Change, Geneva, Switzerland.
10. Kunreuther, H. C., & Michel-Kerjan, E. O. (2009). *At War With the Weather*. Cambridge, MA: MIT Press.
11. Marović, B. i Njegomir, V. (2008, jun). *Klimatske promene i njihov uticaj na ekonomiju sa posebnim osvrtom na osiguranje i reosiguranje*. Rad prezentovan na Savetovanju osiguravača i reosiguravača u Sarajevu.
12. Mendelsohn, R., & Williams, L. (2010). Dynamic Forecasts of the Sectoral Impacts of Climate Change. In M. E. Schlesinger, *et al* (Eds): *Human-Induced Climate Change: An Interdisciplinary Assessment*. Cambridge University Press.
13. Messy, F-A. (2005). *Catastrophic Risk and Insurance*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
14. Nordhaus, W. (2007). A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change. *Journal of Economic Literature*, 45(3), 686-702.
15. Njegomir, V. (2011b). Tržište osiguranja i uloga države - stanje i perspektive finansiranja katastrofa. *Finansije*, 66(1-6), 256-288.
16. Njegomir, V. i Ćosić, Đ. (2012). Ekonomske implikacije klimatskih promena na sektor osiguranja i reosiguranja. *Teme*, 36(2), 679-701.
17. Njegomir, V. (2011a). *Osiguranje i reosiguranje: tradicionalni i alternativni pristupi*. Zagreb, Tectus.
18. Njegomir, V. (2015). Osigurljivost i reosigurljivost rizika u uslovima klimatskih promena: tradicionalna i alternativna rešenja. *Računovodstvo*, 59(2), 157-168.
19. OECD. (2003). *Emerging Systemic Risks in the 21st Century: An Agenda for Action*. Paris: OECD.
20. Perry, C. A. (2000). *Significant Floods in the United States During the 20th Century - USGS Measures a Century of Floods*. USGS Fact Sheet 024-00, US Geological Survey, Lawrence, KS.
21. Pielke, R. A. Jr. *et al.* (2008). Normalized Hurricane Damage in the United States: 1900–2005. *Natural Hazards Review*, 9(1), 29-42.
22. Schnarwiler, R. (2007, February). *Public Private Partnerships in Disaster Risk Management*. Paper presented at the World Bank conference "Dialogue on Private-Public Partnerships for Disaster Risk Reduction".
23. Stern, N. (2006). *The Economics of Climate Change*. London: Office of Climate Change, HM Treasury.

IMPLICATIONS OF CATASTROPHE LOSSES CAUSED BY CLIMATE CHANGES ON ECONOMY AND INSURANCE

Abstract: Growth of global warming has not been recorded in so dramatic intensity, in all of human history, as it is expressed in the late twentieth and early twenty-first century. Frequency and severity of catastrophic events, such as floods, tsunamis, fires, hurricanes that jeopardize individuals, economy and the society as a whole, are results of climate changes. The insurance industry is in the forefront of the impact of catastrophic losses as the core business of insurance companies is the indemnification of losses, which volume increases with the effects of climate change. The aim of this paper is to highlight the effects of climate change and the realization of the catastrophic losses to the economy as a whole and insurance and to show the possibility of financial compensation improvement. The paper first analyzes the effect of climate changes on the realization of catastrophic losses, pointing out the fact of climate change impacts on the economy and insurance and the role that the state and insurance should have.

Keywords: climate changes, catastrophe losses, economy, insurance.

SEKTOR OSIGURANJA U FUNKCIJI PRIVREDNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Miljana Matović*

Apstrakt: Poslovanje osiguravajućih društava u savremenom, turbulentnom i dinamičkom okruženju izloženo je različitim rizicima koji svojim intenzitetom mogu da ugroze stabilnost njihovog poslovanja. Stoga, ove nedepozitne finansijske institucije moraju biti spremne da odgovore izazovima iz okruženja uz očuvanje stabilnosti kako sektora osiguranja, tako i finansijskog sistema. S obzirom da su finansijski razvoj i privredni rast uzročno-posledično povezani sa razvojem sektora osiguranja, u radu se ukazuje na trenutno stanje u sektoru osiguranja u Republici Srbiji, kao i na mogućnosti njegovog razvoja. U cilju unapredjenja efikasnosti poslovanja osiguravajućih društava i stvaranja uslova za intenzivniji finansijski razvoj, u radu se takođe, predstavljaju ključni pokazatelji poslovanja osiguravajućih društava i izazovi sa kojima se ona suočavaju na finansijskom tržištu Srbije.

Ključne reči: osiguravajuća društva, privredni rast, finansijsko tržište, CARMEL pokazatelji

Uvod

Osiguravajuća društva, zahvaljujući svojim investicionim aktivnostima, imaju značajnu ulogu na razvijenim tržištima kapitala. Osiguranje obezbeđuje finansijsku stabilnost, socijalnu sigurnost, unapređuje upravljanje rizicima i podstiče privrednu aktivnost. Na taj način, čuva životni standard stanovništva i deluje u pravcu povećanja stope privrednog rasta. Međutim, da bi navedene funkcije osiguranje uspešno obavljalo, neophodno je, s jedne strane razvijeno finansijsko tržište, a s druge strane zadovoljavajuća stopa privrednog rasta. S obzirom da je finansijsko tržište u Republici Srbiji nerazvijeno, kao i da je postignuta stopa privrednog rasta niska važnu ulogu u podsticanju razvoja sektora osiguranja mora imati država u institucionalnom i regulatornom organizovanju, koja doprinosi kreiranju povoljnog makroekonomskog ambijenta.

* Student Master studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: miljanakv@gmail.com

Mnogi autori su se bavili pitanjima odnosa privrednog razvoja i stanja na tržištu osiguranja. Outreville (1996, 263-278) se bavio vezom između finansijskog razvoja i razvijenosti sektora životnog osiguranja u 48 posmatranih zemalja u razvoju i došao do rezultata koji su pokazali da je razvijenost tržišta životnog osiguranja uslovljena visinom ličnog raspoloživog dohotka, finansijskog razvoja zemlje i očekivanom inflacijom. Arena (2006, 1-21) je u svojoj studiji posmatrajući 56 zemalja, industrijalizovanih i zemalja u razvoju tokom perioda 1974-2004, došao do zaključka o postojanju snažne veze između aktivnosti na tržištu osiguranja (i životnog i neživotnog) i privrednog rasta. Pri tome je istraživanje pokazalo da je uticaj aktivnosti na tržištu životnog osiguranja na privredni rast izražen u razvijenim zemljama, a uticaj neživotnog osiguranja i u razvijenim i u nerazvijenim zemljama. Prema (Haiss & Sümegi, 2008, 39-45) istraživanju o međuzavisnosti osiguranja i privrednog rasta u Evropi, postoji pozitivan uticaj životnog osiguranja na privredni rast u EU-15, Švajcarskoj, Norveškoj i Irskoj, dok je u članicama Istočne i Zapadne Evrope, veći uticaj osiguranja od odgovornosti na privredni rast. S druge strane, analiza je pokazala da postoji uticaj realne kamatne stope i nivoa privrednog razvoja na rast osiguranja. Ege (2011, 1-9) je takođe potvrdio u svom radu, kao i mnogi autori pre, da postoji pozitivna korelacija između sektora osiguranja i privrednog rasta, i to na primeru 29 zemalja u periodu 1999-2008.

Shodno rečenom, predmet istraživanja u radu će biti stanje na tržištu osiguranja u R. Srbiji, kao i mogućnosti njegovog razvoja. Cilj rada jeste da se kroz analizu aktivnosti na tržištu osiguranja u R. Srbiji tokom 2011-2014, kao i komparativnu analizu sa zemljama iz regiona, uzimajući u obzir makroekonomski ambijent posmatranih zemalja, sagleda pozicija sektora osiguranja u R. Srbiji u odnosu na sektore osiguranja zemalja u regionu.

U prvom delu rada će se analizirati trenutno stanje na tržištu osiguranja kada je u pitanju učešće sektora osiguranja, rast premije i struktura premije, struktura portfelja i broj i tržišno učešće društava za osiguranja. Kroz poređenje osnovnih pokazatelja razvijenosti sektora osiguranja i makroekonomskih pokazatelja R. Srbije i zemalja iz regiona (Hrvatske, Mađarske, Rumunije i Bugarske) će se sagledati veza razvijenosti osiguranja i stanja u privredi i položaj Srbije u odnosu na druge zemlje iz regiona, nove članice EU. U drugom delu će se pomoću CARMEL pokazatelja ukazati na finansijsku snagu društava za osiguranje u R. Srbiji i to za period 2013-2014. Na kraju, u trećem delu će se govoriti o najznačajnijim izazovima sa kojima se suočavaju osiguravači na tržištu osiguranja u R. Srbiji, kao i o

dostignutom nivou reformskih procesa do kojih je došlo u poslednjoj deceniji od početka reformi 2004.

Stanje na tržištu osiguranja u Republici Srbiji

Kada se sagleda ukupan finansijski sektor Srbije, posmatrajući banke, osiguranje, lizing i dobrovoljne penzijske fondove (DPF), sektor osiguranja se po bilansnoj sumi, kapitalu i broju zaposlenih nalazi na drugom mestu. Prema (NBS, 2014), podacima u Tabeli 1, u bilansnoj sumi, bankarski sektor je u 2014. godini učestvovao sa 92%, a sektor osiguranja sa 5,2%. Pri tome je primetan trend povećanja učešća i u bilansnoj sumi i u broju zaposlenih od 2012. Podaci o kapitalu, potvrđuju bankocentričnost finansijskog sektora Srbije kroz trend rasta učešća banaka u kapitalu od 2012. Za razliku od razvijenih zemalja u kojima institucionalni investitori imaju značajniju ulogu, u zemljama u razvoju tek su u početnoj fazi razvoja.

Tabela 1 Učešće sektora osiguranja u finansijskom sektoru u %

	Bilansa suma			Kapital			Broj zaposlenih		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Banke	92,6	92,4	92,0	93,2	93,5	93,6	70,3	69,0	67,9
Osiguranje	4,5	4,8	5,2	5,6	5,5	5,4	28,3	29,5	30,5
Lizing	2,3	2,2	2,0	1,2	0,9	1,1	1,1	1,1	1,2
DPF	0,5	0,6	0,7	/	/	/	0,4	0,3	0,3

Izvor: Sektor osiguranja u Srbiji – Izveštaj za 2014.

Najznačajniji pokazatelji razvijenosti sektora osiguranja, na bazi kojih se može izvršiti komparativna analiza tržišta osiguranja R. Srbije, zemalja iz regiona (Hrvatske, Mađarske, Rumunije i Bugarske) i tržišta osiguranja Evrope (EU-28) jesu penetracija i gustina osiguranja. Penetracija pokazuje učešće premije u BDP-u, a gustina predstavlja premiju po glavi stanovnika. Prema podacima Swiss Re (Puttaiah & Staib, 2015, 34), predstavljenim u Tabeli 2 može se videti da je tržište osiguranja u Srbiji nerazvijeno i nalazi se ispod proseka zemalja članica Evropske Unije, ali i država u regionu. Srbija je, prema ukupnoj premiji i premiji per capita koja je u 2014. iznosila 111 USD (66. mesto), bila najniže rangirana u odnosu na posmatrane zemlje. Mala gustina osiguranja ujedno ukazuje na veliki potencijal za razvoj osiguranja koji u R. Srbiji postoji. Kada se posmatra penetracija osiguranja, Srbija se u 2014. pozicionirala na 63. mestu, sa učešćem premije u BDP-u od 1,9%. Prema ovom pokazatelju Hrvatska, Mađarska i Bugarska su se rangirale na 51, 53 i 59 mestu, respektivno, pri čemu je prosek za EU-28

iznosi 7,67%. Jedina zemlja, od posmatranih zemalja iz regiona, niže rangirana bila je Rumunija (76. mesto). Na osnovu prezentiranih podataka, može se videti da je odnos zemalja po pokazateljima razvijenosti sektora osiguranja tokom posmatranog perioda ostao nepromenjen.

Tabela 2 Opšti pokazatelji razvijenosti sektora osiguranja 2012-2014

Države	Ukupna premija (u milionima USD)	Premija u % BDP			Premija per capita (u USD)		
	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Srbija	786	1,8	1,8	1,9	96,1	104	111
Hrvatska	1.494	2,7	2,7	2,6	348,4	372	352
Mađarska	3.488	2,4	2,6	2,5	331,5	354	353
Rumunija	2.374	1,4	1,4	1,4	107,2	124	119
Bugarska	1.180	2,0	2,1	2,1	139,6	156	164
EU-28	1.561.196	7,70	7,82	7,67	2533,4	2680,2	2790,7

Izvor: Swiss Re, Sigma 4/2015; Sigma 3/2014; Sigma 3/2013; Sigma 3/2012

Imajući u vidu, vezu između tržišta osiguranja i stanja u ekonomiji jedne zemlje, neophodno je sagledati makroekonomski ambijent posmatranih zemalja kroz izabrane makroekonomske pokazatelje - broj stanovnika, BDP per capita, privredni rast i inflaciju.

Posmatrajući podatke iz Tabele 3, najpovoljnije makroekonomske pokazatelje među posmatranim zemljama je u 2014. imala Mađarska, koja je u istoj godini beležila najpovoljnije pokazatelje razvijenosti tržišta osiguranja. Primećuje se da je R. Srbija, u istoj godini, imala najniži BDP po glavi stanovnika i privredni pad od 1%, u odnosu na Rumuniju, Mađarsku, Hrvatsku i Bugarsku. Pošto je BDP po glavi stanovnika pokazatelj životnog standarda stanovništva, a od životnog standarda stanovništva zavisi dalji razvoj tržišta osiguranja, neophodno je da ovaj pokazatelj raste. Iako se primećuje da je tokom posmatranog perioda bilo oscilacija u kretanju pokazatelja u okviru zemalja, odnos među zemljama se nije promenio što se poklapa sa odnosom među zemljama i po pokazateljima razvijenosti sektora osiguranja tokom posmatranog perioda.

O stanju sektora osiguranja u jednoj zemlji govori i odnos između životnog i neživotnog osiguranja. U razvijenim zemljama, je taj odnos okvirno 80:20 u korist neživotnog osiguranja, u zemljama u razvoju okvirno 40:60, gde je veća zastupljenost životnog osiguranja. Kada je u pitanju tržište R. Srbije, posmatrano od 2011. do 2014, taj odnos se nije mnogo promenio, ali je primetno da je tokom perioda raslo učešće životnog u odnosu na

neživotno osiguranje. Za 2,5 procentnih poena došlo do povećanja učešća životnog u odnosu na neživotno osiguranje u 2014. u odnosu na 2013. (Tabela 4).

Tabela 3 Makroekonomski pokazatelji 2012-2014

		Srbija	Hrvatska	Mađarska	Rumunija	Bugarska
Broj stanovnika (milioni)	2014	7,1	4,3	9,9	19,9	7,2
BDP per capita (PPP, u hiljadama USD)	2012	12.805,7	21.113,6	22.556,3	18.420,2	15.965,4
	2013	13.019,9	21.314,1	23.507,3	19.167,1	16.062,8
	2014	12.659,7	21.210,3	24.720,6	19.401,3	16.617,0
Privredni rast (BDP, godišnja promena u %)	2012	-1,5	-1,5	-1,0	1,0	0,6
	2013	1,4	-1,0	0,5	1,9	0,3
	2014	-1,0	-0,8	3,0	2,2	1,9
Inflacija (u %)	2012	7,0	2,5	5,7	3,5	2,5
	2013	6,0	3,5	2,1	4,2	1,0
	2014	2,0	0,5	0,3	2,0	-1,0

Izvor: Swiss Re, Sigma 4/2015; Sigma 3/2014; Sigma 3/2013; Sigma 3/2012

Tabela 4 Promena premije i struktura premije

Godine	Promena premije u % (nominalni iznos u USD)	Učešće neživotnog osiguranja (u %)	Učešće životnog osiguranja (u %)
2011	7,46	83,9	16,1
2012	-10,8	81,9	18,1
2013	6,13	81,0	19,0
2014	4,46	78,5	21,5

Izvor: Swiss Re, Sigma 4/2015; Sigma 3/2014; Sigma 3/2013; Sigma 3/2012

Prateći razvoj sektora osiguranja, merenim rastom premije, primetno je povećane premije u poslednje dve posmatrane godine, nakon smanjenja iz 2012.

Analizirajući strukturu portfelja društava za osiguranje u R. Srbiji, uočava se da osiguranje od autoodgovornosti koje je obavezno osiguranje, tokom posmatranog perioda ostvaruje dominantno učešće. Prema (NBS,

2014), samo pet vrsta neživotnog osiguranja i to: osiguranje od posledica nezgode, osiguranje motornih vozila, osiguranje imovine i požara i drugih opasnosti, ostala osiguranja imovine i osiguranje od odgovornosti zbog upotrebe motornih vozila, učestvuju u portfelju sa 67,7% (Tabela 5).

Tabela 5 Struktura portfelja osiguranja prema vrstama osiguranja

Vrsta osiguranja (u %)	Godine			
	2011	2012	2013	2014
Autoodgovornost	32,6	31,5	30,6	32,7
Imovinska	22,0	22,2	21,6	20,4
Životna	17,4	19,3	22,0	23,1
Kasko	12,5	11,3	10,0	8,7
Ostala neživotna	15,4	15,8	15,8	15,1

Izvor: Sektor osiguranja u Srbiji - Izveštaj za 2014.

Na tržištu osiguranja u Srbiji, prema (NBS, 2015), je poslovalo 24 društava za osiguranje. Poslovima reosiguranja bavilo se 4 društava, preostala su se bavila samo poslovima osiguranja. Dominantan je broj društava koji se bavi samo poslovima neživotnog osiguranja (devet), dok se šest društava osim poslovima neživotnog, bavi i poslovima životnog osiguranja. Takođe, 18 društava je u većinskom stranom vlasništvu. Kada se sagleda učešće društava za osiguranje, primećuje se da četiri društva imaju tržišno učešće od 70,8%, a preostalih 16 imaju učešće od svega 29,2%. Herfindahl-Hirschman Index (HHI) koji i NBS koristi, pokazuje umerenu koncentraciju sa vrednošću od 1.124.

Tabela 6 Ukupna naplaćena premija na dan 31.12.2014.

Osiguravajuća društva	Visina premije (u hiljadama dinara)	Tržišno učešće (u %)
Dunav	17.551.843	25,3
Generali	15.026.269	21,7
DDOR	9.507.334	13,7
Wiener	7.037.305	10,1
UniqNezivot	3.975.572	5,7
Ostala društva	16.306.683	23,5
Ukupna premija	69.405.006	/

Izvor: Autor, na bazi podataka NBS

Koncentracija je primetna i ako se prati samo životno osiguranje jer prva tri osiguravajuća društva, Generali, Wiener i Grawe, imaju ukupno učešće

od 68,2%. Ista situacija je i na tržištu neživotnih osiguranja na kome Dunav, Generali i DDOR ostvaruju 66%.

Tabela 7 Naplaćene premije po vrstama osiguranja na dan 31.12.2014.

Vrsta osiguranja	Osiguravajuća društva	Visina premije (u hiljadama dinara)	Tržišno učešće (u %)
Životno osiguranje	Generali	4.757.968	29,7
	Wiener	3.300.786	20,6
	Grawe	2.861.528	17,9
		16.005.073	
Neživotno osiguranje	Dunav	16.197.324	30,3
	Generali	10.268.301	19,2
	DDOR	8.831.456	16,5
		53.399.933	

Izvor: Autor, na bazi podataka NBS

Ključni pokazatelji poslovanja društava za osiguranje

Za praćenje i analizu finansijske snage društava za osiguranje koriste se CARMEL pokazatelji. Da bi se sagledala prva grupa pokazatelja Adekvatnosti kapitala (*Capital adequacy*) sagledava se odnos između premije u samopridržaju i ukupnog kapitala za društva koja se bave poslovima neživotnog osiguranja, koji meri sposobnost apsorbovanja rizika iz osiguranja, i u 2014. prema (NBS, 2014) iznosio je 208,7% u odnosu na 193,9% u 2013. Ovaj rast je nastao zbog rasta premija u samopridržaju i blagog pada kapitala društava za osiguranje i ukazuje na obezbeđen nivo solventnosti. Značajan je i odnos garantne rezerve i margine solventnosti koji je na nivou društava koji se bave neživotnim osiguranjem u 2014. iznosio 179,8%, a kod društava za životno osiguranje 206,0% (u 2013. 177,7% i 187,2%, respektivno). Rast pokazatelja je pozitivan imajući u vidu da je propisano da garantna rezerva mora biti veća od margine solventnosti. Treći pokazatelj iz ove grupe, značajan za životno osiguranje je odnos ukupnog kapitala i tehničkih rezervi koji je na kraju 2014. godine iznosio 25,5% (u 2013. 28,5%) i pokazuje procenat rezervnih sredstava za pokriće neadekvatno odmerenih preuzetih rizika. Smanjen je zbog povećanja matematičkih rezervi.

Druga grupa pokazatelja se odnosi na Kvalitet imovine (*Asset quality*). Prvi pokazatelj koji se prati je odnos zbira nematerijalnih ulaganja, nekretnina, plasmana u hartije od vrednosti kojima se ne trguje na tržištu, potraživanja i ukupne aktive. Ovaj pokazatelj je u 2014. je za društva koja se

bave poslovima neživotnog osiguranja iznosio 24%, a za društva koja se bave poslovima životnog osiguranja 3,1% (u 2013. je iznosio 30,0% i 3,8% respektivno). Pošto je za ove oblike aktive karakteristična otežana naplativost, koja može predstavljati problem za izmirivanje obaveza, bolje je da je ovaj pokazatelj uzima manje vrednosti. Naredni pokazatelj je odnos potraživanja za premiju i ukupne ugovorene premije koji je u posmatranoj godini za društva za neživotno osiguranje iznosio 9,4%, a za društva za životno osiguranje 3,0% (u odnosu na prethodnu 10,3% i 9,4% respektivno). Smanjenje vrednosti ovog pokazatelja je dobro sa aspekta naplate premije. Sledeći važan pokazatelj je pokriće tehničkih rezervi propisanim oblicima aktive i značajan je sa aspekta izvršenja obaveza društava u tekućem i budućem periodu, a vrednost ispod 100% ukazuje na nepokrivenost tehničkih rezervi adekvatnim oblicima ulaganja i nedovoljnu diversifikaciju. U 2014. je na nivou društava za neživotno osiguranje iznosio 101,4% (u 2013. 100,6%), a na nivou društava za životno osiguranje ostao nepromenjen i na nivou od 100,3%. U najvećem procentu su tehničke rezerve pokriveno državnim hartijama od vrednosti (društva za neživotno osiguranje 48,2%, društva za životno osiguranje 91,5%).

Treća grupa pokazatelja su Reosiguranje i aktuarske pozicije (*Reinsurance and actuarial issues*) i racio koji se iz ove grupe posmatra je odnos merodavne premije u samopr održaju i merodavne ukupne premije koji ukazuje na nivo prenetih rizika u reosiguranje i saosiguranje. Ovaj pokazatelj je u društvima za neživotno osiguranje smanjen na 84,2% u 2014. u odnosu na 2013. kada je imao vrednost od 85,2%. Kod društava za životno osiguranje bio je na nivou od oko 98%. Visoke vrednosti ovog pokazatelja ukazuju da veći rizik sprovođenja osiguranja preuzimaju osiguravajuća društva, a da se u manjoj meri oslanjaju na reosiguravače.

Pokazatelji Kvaliteta upravljačke strukture (*Management soundness*) se prate na nivou pojedinačnih društava za osiguranje zbog značaja koji kvalitetan menadžment ima za stabilno poslovanje. Oni prate odnose premije ili aktive prema broju zaposlenih, kao i odnos troškova zarada i premija u samopr održaju. Vrednosti ovih pokazatelja nisu uvek pouzdani zbog mogućeg različitog tumačenja.

Sledeća grupa pokazatelja se odnosi na Zaradu i profitabilnost (*Earnings and profitability*). Prvi posmatrani pokazatelj iz ove grupe je racio šteta koji meri odnos između merodavne štete u samopr održaju i merodavne premije u samopr održaju. U 2014. njegova vrednost je smanjena na 63,3%, u odnosu na vrednost od 70,4% iz 2013. Imajući u vidu da visoka vrednost ovog

pokazatelja ukazuje na nemogućnost društava za osiguranje da izmiruju obaveze po štetama prihodima od premija, poželjno je da uzima nižu vrednost. Drugi posmatrani pokazatelj iz ove grupe je odnos neto rezultata i ukupne aktive (ROA) koji pokazuje prinos na ukupnu aktivu po osnovu angažovanih sredstava i u 2014. godini za društva za neživotno osiguranje iznosi -0,6% što je niža vrednost u odnosu na 2013. godinu (0,05%). U društvima za životno osiguranje situacija je drugačija jer je u 2014. godini došlo do povećanja na 2,13% u odnosu na nivo iz 2013. kada je pokazatelj bio na nivou od 0,03%. Posmatrano na nivou svih društava za osiguranje u 2014. godini ROA je iznosila -0,07%. Jasno je da neophodno da ovaj pokazatelj ima veću vrednost što se može postići efikasnijim korišćenjem ukupnih sredstava.

Pokazatelji Likvidnosti (*Liquidity*) ukazuju na platežnu sposobnost društava za osiguranje. Obzirom da se društva za osiguranje suočavaju sa neizvesnošću nastanka šteta, neophodno je da planiraju strukturu svojih sredstava. Iz ove grupe se posmatra pokazatelj odnosa između kratkoročnih sredstava i kratkoročnih obaveza. U posmatranoj godini, pokazatelj je iznosio 97,8% i povećan je u odnosu na prethodnu godinu (78,9%). Vrednost pokazatelja govori da su kratkoročne obaveze skoro u celini bile pokrivena kratkoročnim sredstvima, što ukazuje na sposobnost blagovremenog izmirenja obaveza društava za osiguranje.

Izazovi na tržištu osiguranja u Republici Srbiji

Donošenjem i primenom Zakona o osiguranju 2004, uspostavljen je nadzor nad sektorom osiguranja i započete su reforme radi usklađivanja sa zahtevima regulative Solventnost I, a u cilju obezbeđenja stabilnosti sektora osiguranja, zaštite osiguranika i stvaranja uslova za dalji razvoj ovog segmenta tržišta. Glavni nedostaci regulative Solventnost I se odnose na to da procena vrednosti aktive i obaveza osiguravača nije bazirana na tržišnim uslovima, reosiguranje nije obuhvaćeno na adekvatan način i nisu obuhvaćeni svi rizici kojima je osiguranje izloženo (Barjaktarović i Kordanuli, 2011, 14). Da bi se postigla veća zaštita osiguranika i obezbedilo sveobuhvatno upravljanje rizicima, i odgovarajući iznos kapitala za njihovo pokriće doneta je Solventnost II regulativa, a neophodno je u narednom periodu intenzivirati pripremu i edukaciju za usklađivanje sa ovom regulativom u R. Srbiji. Cilj je da se sagleda sveobuhvatan pristup upravljanju rizicima u osiguravajućim kompanijama razvijenih ekonomija i da se ta iskustva iskoriste za upravljanje rizicima u osiguravajućim i

reosiguravajućim kompanijama koja posluju na prostoru RS (Jakšić, *et.al*, 2013, 299).

Da bi osiguranje doprinelo razvoju privrede R. Srbije, neophodno je podstaći rast premije osiguranja i to pre svega premije životnih osiguranja. Prema (Marović i Saramandić, 2011, 70) problem plasmana sredstava na duži rok trebalo bi da bude rešen dogovorom o emisiji dugoročnih lokalnih obveznica denominovanih u evrima sa dospećem 2025.

Kako bi se tržište osiguranja razvijalo, omogućavajući pokriće većeg broja rizika i efikasnije upravljalo rizicima, neophodno je povezivanje sa tržištem kapitala, kako u pogledu investicija, tako i u domenu transfera rizika osiguranja (Njegomir, 2008, 113). U R. Srbiji, veza između tržišta kapitala i tržišta osiguranja je uspostavljena radi plasmana društava za osiguranje, a transfer rizika se vrši putem saosiguranja i reosiguranja, u zemlji i u inostranstvu. Ograničavajući faktor je svakako nerazvijenost tržišta kapitala na kome se trguje malim brojem finansijskih instrumenata.

Pretpostavka razvoja životnog osiguranja jeste podizanje svesti građana o životnom osiguranju kao dugoročnom, a sigurnom vidu štednje. Pad životnog standarda stanovništva je usko povezan sa skromnom zastupljenošću životnog osiguranja u R. Srbiji.

Još jedan problem, vezan za segment neživotnog osiguranja odnosi se na malu prisutnost zaštite od elementarnih nepogoda u okviru imovinskih osiguranja. Mogućnost za prevazilaženje ovog problema je u proširivanju liste obaveznih osiguranja kako bi se pojedinci obavezali da na taj način obezbede zaštitu svoje imovine.

Prema preporukama Svetske banke (Gurenko, 2010, 19) najznačajnije aktivnosti NBS treba da budu usmerene pre svega na riziko orijentisan nadzor karakterističan za regulativu Solventnost II čime bi se omogućilo smanjenje garantnih rezervi, niže cene osiguranja bez ugrožavanja kvaliteta osiguravajućeg pokrića. NBS vrši ocenu profila rizika društva za osiguranje, finansijskog stanja, procesa upravljanja rizikom i usklađenosti poslovanja sa odgovarajućim zakonima i propisima.

Sledeća preporuka se odnosi na uvođenje poreskih olakšica, prvenstveno za životna osiguranja, ali i za neživotna ukoliko je neophodno stimulisanje njihovog rasta. Osiguravajuća društva u R. Srbiji su 2010. uputila predlog Vladi Srbije da uvođenjem poreskih olakšica dodatno stimuliše razvoj tržišta životnog osiguranja. Predloženi „francuski model“ bi podrazumevao da se građanima vraća deo uplaćene premije u visini od 25%

(povraćaj poreza), a da osiguravajuća društva prikupljenu premiju ulažu u državne hartije od vrednosti. Ovaj model nije uveden, a stimulative mere za građane se odnose na umanjene osnovice poreza na dohodak u visini uplaćene premije za životno osiguranje.

Naredna preporuka upućuje na promene zahteva za zapošljavanje prodavaca životnih osiguranja u smislu obezbeđenja snižavanja fiksnih troškova poslovanja. Preporučuje se i uvođenje novih proizvoda imovinskih osiguranja i pre svega onih koji su vezani za osiguranje od elementarnih nepogoda. Neophodna je i dodatna edukacija o proizvodima osiguranja, zaštiti i pravima osiguranika. Jedna od preporuka je i preduzimanje neophodnih mera za obezbeđenje dovoljno sredstava za isplatu šteta po osnovu osiguranja autoodgovornosti gde značajnu ulogu ima garantni fond. Značajna izmena koja je sprovedena 2011. godine, a u vezi utvrđivanja premije osiguranja za obavezno osiguranje autoodgovornosti je uvođenje bonus-malus sistema koji obezbeđuje maksimalno umanjene premije za 15% ako u tri godine uzastopno ne dođe do šteta, a ukoliko se štete prouzrokuju tri godine uzastopno ili nastupi tri i više šteta u jednoj godini maksimalno uvećanje premije može biti čak 2,5 puta („Službeni glasnik RS“, br 24/2010 i 60/2011). U okviru ovih preporuka se navodi i liberalizacija domaćeg tržišta reosiguranja i razdvajanje životnog i neživotnog osiguranja što je postignuto izmenama i dopunama Zakona o osiguranju 2014. („Službeni glasnik RS“, br. 139/2014).

Zaključak

Sektor osiguranja predstavlja važan segment ukupne ekonomije imajući u vidu obim premija koje prikuplja, ukupnu investicionu aktivnost koju čini i važnu ekonomsku i socijalnu ulogu u pokrivanju ličnih i poslovnih rizika. Svi ovi faktori promovišu rastuću potrebu za osiguranjem i finansijski razvoj, i na taj način se stimuliše privredni rast.

Na bazi prethodne analize može se zaključiti da je tržište osiguranja u Srbiji nedovoljno razvijeno, o čemu govori nizak nivo premije po glavi stanovnika, malo učešće premije u BDP-u i dominantnost neživotnog osiguranja u odnosu na životno osiguranje. Kada se u analizu uključe izabrane zemlje regiona (Hrvatska, Mađarska, Rumunija i Bugarska) i kada sagledamo prosečne pokazatelje razvijenosti osiguranja za EU-28 postaje jasno da po razvijenosti tržišta osiguranja R.Srbija zaostaje. Iako je neophodno podstaći intenzivniji razvoj tržišta osiguranja, tokom

posmatranog perioda je prisutan pozitivan trend, a podaci govore o velikom potencijalu ovog sektora. U finansijskom sektoru R. Srbije dominiraju banke, dok je učešće osiguravajućih društava i drugih institucionalnih investitora ispod 10% što govori o bankocentričnosti finansijskog sektora. Osim toga, i u samom sektoru osiguranja je prisutna koncentracija, što pokazuje podatak da od 20 društava za osiguranja, četiri imaju ukupno tržišno učešće od preko 70%.

Razmatrajući osnovne pokazatelje finansijske stabilnosti društava za osiguranje, može se zaključiti da postoji adekvatna kapitaliziranost, potrebno pokriće tehničkih rezervi i nivoi likvidnosti, a da postoji prostor za poboljšanje pokazatelja profitabilnosti.

Ovakvo stanje u sektoru osiguranja nije davalo dovoljno impulsa za podsticanje privrednog razvoja R. Srbije, a nepovoljna makroekonomska slika R. Srbije i nerazvijenost finansijskog tržišta, naročito tržišta kapitala, nisu davali potreban nivo podsticaja za ubrzani razvoj tržišta osiguranja.

U narednom periodu je neophodno intenzivirati usklađivanje poslovanja društava za osiguranje sa Solventnost II regulativom što će obezbediti sveobuhvatije upravljanje rizicima i veću zaštitu osiguranika. Neke od mera koje bi se još mogle primeniti se odnose na obezbeđenje poreskih olakšica, naročito za životna osiguranja, unapređenje edukacije stanovništva, a važan preduslov ostaje povećanje životnog standarda stanovništva kako bi se omogućio dalji rast premije osiguranja. Takođe, preporučuje se i proširenje liste obaveznih osiguranja, naročito onih povezanih sa rizicima od elementarnih nepogoda.

Reference

1. Arena, M. (2006). Does insurance market activity promote economic growth? A cross-country study for industrialized and developing countries, *World Bank Policy Research Paper*, 1-21.
2. Barjaktarović L., Kordanuli B. (2011). Uticaj svetske ekonomske krize na razvoj osiguravajućih kompanija u Republici Srbiji, *Singidunum revija*, 8(2), 12-18.
3. Ege, I., et.al. (2011). The relationship between insurance sector and economic growth: An econometric analysis, *Int. J. Eco. Res.*, 2 (2), 1-9.
4. Fan, I., Seiler, T. (2012). World insurance in 2011: Non-life ready for take-off, *Sigma* No 3/2012, Swiss Re.
5. Gurenko, E. (2010). Republic of Serbia: Financial Sector Assessment Program Update—Technical Note on Insurance Sector, IMF Country Report No. 10/154.

6. Haiss, P., Sümegi, K. (2008). The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis, *Empirica*, 35, 405-431.
7. Jakšić M., Todorović V., Grbić M. (2013). Alternative approaches to risk management in insurance company, Conference proceedings/2nd International Scientific Conference Contemporary Issues in Economics, Business and Management - EBM 2012, Faculty of Economics, Kragujevac.
8. Marović B., Lemić-Saramandić M. (2011). Osiguranje kao determinanta održivog razvoja društva, *Ekonomika preduzeća*, vol.59, br. 1-2, 65-72.
9. Njegomir V. (2008). Uloga tržišta kapitala u upravljanju rizikom osiguranja, *Industrija*, vol.36, br.4, 95-118.
10. Odluka o osnovnim kriterijumima bonus-malus sistema, podacima za primenu tog sistema i najvišem bonusu, *Službeni glasnik RS*, br 24/2010 i 60/2011.
11. Outreville, Francois, J. (1996). Life insurance markets in developing countries, *Journal of Risk and Insurance*, vol 63, no. 2, 263-278.
12. Seiler, T., Staib, D. (2013). World insurance in 2012: Progressing on the long and winding road to recovery, No 3/2013, Swiss Re.
13. Sektor osiguranja u Srbiji - Izveštaj za 2014. godinu, http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/60/60_6/izvestaji/izv_IV_2014.pdf
14. Staib, D., Puttaiah M. (2015). World insurance in 2014: back to life, Sigma No 4/2015, Swiss Re.
15. Staib, D., Puttaiah M. (2014). World insurance in 2013: steering towards recovery, Sigma No 3/2014, Swiss Re.
16. World Bank, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>.
17. Zakon o osiguranju, "Sl. glasnik RS", br. 55/2004, 70/2004 - ispr., 61/2005, 61/2005 - dr. zakon, 85/2005 - dr. zakon, 101/2007, 63/2009 - odluka US, 107/2009, 99/2011, 119/2012, 116/2013 i 139/2014 - dr. zakon

INSURANCE SECTOR DEVELOPMENT IN THE FUNCTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF SERBIA

Abstract: Insurance companies' business activity in modern, turbulent and dynamic environment is exposed to various risks, whose intensity can endanger the stability of their business. Therefore, the non-deposit financial institutions have to be prepared to respond to challenges of the environment with the preservation of stability in the insurance sector, and the financial system. Considering causal connection between financial development and economic growth with the development of the insurance sector, the paper points to the current situation of the insurance sector in the Republic of Serbia, as well as the possibilities for its development. In order to improve the efficiency of the insurance companies and to create conditions for more intensive financial development, the paper also presents the key indicators of the insurance companies and the challenges they face at the financial market of Serbia.

Keywords: insurance companies, economic growth, financial market, CARMEL indicators

EVOLUCIJA I ZNAČAJ KONCEPTA DRUŠTVENE ODGOVORNOSTI PREDUZEĆA

Dr Vesna Stojanović Aleksić* i Aleksandra Bošković**

Apstrakt: Svrha rada jeste da predstavi evolutivni razvoj koncepta društvene odgovornosti preduzeća, kao i da ukaže na njegov značaj za uspeh preduzeća, ali i za njegovo eksterno okruženje. Evolucija koncepta društvene odgovornosti je podstaknuta težnjom da se doprinese razvoju nauke u ovom polju, ali i dinamičnošću, koja karakteriše ovu oblast poslovanja savremenih preduzeća. Pored toga, u radu su predstavljene i osnovne teorije društvene odgovornosti preduzeća. Imajući u vidu rastuću primenu društvene odgovornosti u preduzećima, kako domaćim, tako i stranim, u radu su kritički razmatrani osnovni razlozi, zbog kojih ovakav način poslovanja treba posmatrati kao mudru investiciju, a ne kao trošak. Pored brojnih koristi za uspeh preduzeća, naglašen je i značaj društvene odgovornosti preduzeća za održivi razvoj privrede.

Ključne reči: društvena odgovornost, evolucija koncepta, značaj, motivi za društvenu odgovornost

Uvod

Društveno odgovorno poslovanje preduzeća predstavlja predmet interesovanja širokog kruga autora u oblasti poslovne ekonomije i menadžmenta. Razvoj ovog koncepta podstaknut je brojnim socijalnim i ekološkim problemima u svetu, koji su nastali kao rezultat neodgovornog ponašanja pojedinaca, preduzeća i čitavog društva. Država se više ne posmatra kao primarno odgovoran subjekt za sprečavanje i rešavanje društvenih problema, budući da, usled globalizacije, moć države slabi u poređenju sa moći multinacionalnih kompanija, čije neodgovorno ponašanje vodi negativnim posledicama, koje nisu ograničene teritorijom jedne države. Stoga je neophodno uključivanje različitih privrednih subjekata u rešavanje ovih problema. Danas društveno odgovorno poslovanje ne primenjuju samo

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: vesnasa@kg.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: aboskovic@kg.ac.rs

velike kompanije, već i manja preduzeća, koja su podstaknuta težnjom za pružanjem doprinosa lokalnoj zajednici, ali i konkurencijom na tržištu, gde se društvena odgovornost posmatra kao jedan od načina za unapređenje imidža preduzeća i izgradnju održive konkurentne pozicije.

Ovako shvaćena, društvena odgovornost predstavlja relativno nov koncept. Međutim, njeni koreni potiču još od sredine dvadesetog veka. Jedan od prvih autora, koji je postavio teorijsku osnovu za razvoj ovog koncepta, jeste H. Bowen (1953). Od tada, pa sve do danas, menjale su se perspektive posmatranja problema društvene odgovornosti preduzeća, uključujući brojne definicije, različita poimanja osnovnih ciljeva i motiva društveno odgovornog poslovanja, pa čak i njegove opravdanosti. Stoga, predmet istraživanja u radu jeste istraživanje procesa evolucije koncepta društvene odgovornosti, kao i kritičko razmatranje njegove opravdanosti i značaja.

Imajući u vidu opredeljeno problemsko područje i određen predmet istraživanja, osnovni ciljevi naučno istraživačkog rada jesu da se dođe do saznanja o tome kako se razvijao koncept društvene odgovornosti preduzeća od svog nastanka do danas, kao i da se izvedu relevantni naučni zaključci o opravdanosti i značaju ovog koncepta. Polazeći od ovako definisanog osnovnog cilja, izvedeni ciljevi su da se ukaže na dobrovoljni karakter društvene odgovornosti preduzeća i da se dokaže da je društveno odgovorno poslovanje opravdano i značajno, zbog brojnih koristi koje donosi preduzeću i njegovom okruženju.

Pored uvodnog i zaključnog dela, rad je podeljen u pet međusobno povezanih celina. Najpre je dat pregled evolucije koncepta društvene odgovornosti. Prikazana su najznačajnija stanovišta i definicije, koje je neophodno imati u vidu kako bi se omogućilo šire shvatanje pojma društvene odgovornosti. U drugom delu, prikazane su osnovne teorije društvene odgovornosti preduzeća. Zatim je, u trećem delu, kritički istražena opravdanost koncepta društvene odgovornosti, pri čemu su identifikovani i motivi za primenu ovog načina vođenja poslovnih aktivnosti. Četvrti deo ukazuje na značaj društvene odgovornosti za samo preduzeće, ističući ključne koristi, koje se kroz ove aktivnosti ostvaruju, dok je u petom delu stavljen naglasak na doprinos društvene odgovornosti preduzeća održivom razvoju privrede.

Evolucija koncepta društvene odgovornosti preduzeća

Društvena odgovornost preduzeća (DOP) predmet je interesovanja širokog kruga autora, i predstavlja temu koja je često zastupljena u savremenoj literaturi. Jednu od prvih definicija pojma *društvene odgovornosti* dao je H. R. Bowen (1953), a ona glasi: „Društvena odgovornost se odnosi na obavezu vođenja poslovnih politika, donošenja odluka i sprovođenja aktivnosti, poželjnih u pogledu ciljeva i vrednosti društva“.

Dugo su vođene rasprave u pogledu shvatanja pravih motiva društveno odgovornog poslovanja. Osim toga, u nauci i u praksi se često javlja dilema da li su ciljevi društvene odgovornosti preduzeća i efikasnog poslovanja konfliktni ili možda čak i isključivi. Zagovornici ideje slobodnog tržišta, uglavnom, kritikuju sprovođenje društveno odgovornih aktivnosti. M. Friedman (1962) je izričito tvrdio da je cilj društvene odgovornosti sticanje profita, smatrajući da bi svaki drugi motiv podrivao temelje slobodnog društva (Carroll, 1999, 277). On je smatrao da ulaganje u društveno odgovorne aktivnosti, predstavlja trošenje tuđeg novca i preuzimanje uloge državne vlasti, te da su ove aktivnosti same po sebi, ukoliko ne vode prethodno pomenutom cilju, besmislene i neodgovorne i da je „trošenje novca na socijalne slučajeve i uključivanje u projekte u društvu isto što i krađa od akcionara“ (Miletić, 2009, 25).

Tek nešto kasnije, 1984, pojavljuje se Freeman-ov pristup koji je u potpunosti suprotnosti sa stavovima koje je izneo M. Friedman. Argumentacija polazi od shvatanja društvene odgovornosti kao aktivnosti koja je neophodna, kako bi kompanije, u svom poslovanju, zadovoljile zahteve *stakeholder*-a na najbolji mogući način (Carroll, 1999, 290). Na taj način, ostvaruju se pozitivni efekti na poslovne rezultate i dolazi do maksimiranja vrednosti, ne samo za vlasnike ili akcionare, koji su samo jedna interesna grupa, već i za klijente, investitore, zaposlene i lokalnu zajednicu. Ovakvo shvatanje predstavlja osnovu *stakeholder* teorije.

Nešto konkretniji i praktičniji pristup definisanju korporativne društvene odgovornosti dao je Komitet za ekonomski razvoj (1971), predstavljajući ovaj pojam u obliku „tri koncentrična kruga“. Unutrašnji krug uključuje osnovne ekonomske funkcije – stvaranje proizvoda, usluga, radnih mesta, kao i ekonomski rast. Srednji krug sugerše da se ekonomske funkcije moraju primenjivati uz osetljivu svest o promeni društvenih vrednosti i prioriteta, dok spoljašnji krug ističe značaj novonastajućih i, još uvek dvosmislenih, odgovornosti za unapređenje društvenog ambijenta i davanje doprinosa rešavanju socijalnih problema, poput siromaštva. Na ovaj

način se objedinjuju različiti stavovi i širi polje odgovornosti, ne izuzimajući ni potrebu za stvaranjem profita. Nesporno je da u savremenom okruženju u kojem vladaju principi slobodne tržišne ekonomije, preduzeća imaju interes da primenjuju društveno odgovornu praksu samo ukoliko ona doprinosi, ili makar značajnije ne ugrožava odnos priliva i odliva sredstava.

Jedno od najnovijih tumačenja daje Evropska komisija (2001), objašnjavajući društvenu odgovornost kao: „koncept kojim kompanije na dobrovoljnoj osnovi integrišu društvene i ekološke probleme u svom poslovanju i interakciji sa stakeholder-ima“. U ovoj definiciji još jednom je stavljene akcenat na dobrovoljni karakter društveno odgovornog poslovanja. Kasnije, Evropska komisija (2011) proširuje ovu definiciju, dodajući da društvena odgovornost predstavlja „odgovornost preduzeća za sopstveni uticaj na društvo u celini“. Kao ciljeve ovakvog poslovanja, Evropska komisija navodi maksimiranje vrednosti za vlasnike (akcionare), *stakeholder-e* i društvo u celini, kao i identifikovanje, sprečavanje i ublažavanje mogućih negativnih uticaja na društvo.

Veoma je korisno uzeti u obzir različite definicije, jer one omogućavaju šire shvatanje pojma društvene odgovornosti, pomažući da se sagleda evolucija ovog koncepta, njegove dimenzije, aktivnosti koje se u tom smislu preduzimaju, krajnji cilj, kao i implikacije za preduzeća ili korporacije, ekonomiju i društvo.

Teorije društvene odgovornosti

Imajući u vidu različite pristupe definisanju i shvatanju koncepta korporativne društvene odgovornosti, kao i različite aspekte posmatranja društvene realnosti (ekonomija, politika, socijalna integracija i etika), u literaturi su se izdvojile četiri osnovne grupe teorija korporativne društvene odgovornosti: instrumentalne, političke, integrativne i etičke (Garriga & Mele, 2004). Pored ovih, značajna je i institucionalna teorija, koja naglašava važnost nacionalnog institucionalnog okvira za razvoj društveno odgovornog poslovanja.

Instrumentalne teorije

Grupa instrumentalnih teorija zasniva se na ekonomskom aspektu društvene realnosti i shvatanju društvene odgovornosti kao strategijskog sredstva za ostvarivanje ekonomskih performansi, odnosno profita. Ipak,

ove teorije ne isključuju uzimanje u obzir interesa različitih *stakeholder-a*, s tim što je briga za njihove interese i satisfakciju opravdana samo ukoliko doprinosi stvaranju vrednosti za akcionare.

Kako navode E. Garriga i D. Mele (2014), instrumentalne teorije, u zavisnosti od specifičnog ekonomskog cilja, mogu se klasifikovati u tri uže grupe: teorije maksimiranja vrednosti za akcionare, teorije ostvarivanja konkurentske prednosti i teorije marketinga povezanog sa ciljem. Prema prvoj teoriji, svaka društveno odgovorna aktivnost je opravdana samo ukoliko doprinosi maksimiranju vrednosti za akcionare, mereno cenom akcija. S druge strane, ukoliko aktivnost izaziva isključivo troškove za kompaniju, treba je izbeći. Ovakav pristup najčešće dovodi do kratkoročne profitne orijentacije. Druga grupa teorija kao strategijski cilj kompanije vidi izgradnju konkurentske prednosti, pa se društvena odgovornost posmatra kao sredstvo za ostvarivanje ovog cilja, kao i ostvarivanja dugoročnog profita. Teorije marketinga povezanog sa društvenim ciljevima (Cause Related Marketing - CRM), uvode marketinški pristup posmatranju problema društvene odgovornosti. Podrazumeva se da je deo prihoda od prodaje proizvoda usmeren ka neprofitnim organizacijama ili ustanovama, gde se aktivnost promovise, tako da potrošači postanu svesni da deo svog novca daju za rešavanje problema ugroženih grupa (Stojanović Aleksić i Domanović, 2012, 73). Zapravo, cilj je povećanje prihoda od prodaje ili izgradnja dugoročnih odnosa sa kupcima, kroz jačanje brenda. Društvena odgovornost se posmatra kao sredstvo za ostvarivanje ovog cilja, imajući u vidu pozitivan uticaj društveno-odgovornih aktivnosti na reputaciju kompanije i poverenje kupaca.

Političke teorije

Političke teorije stavljaju naglasak na koncept moći, proučavajući interakciju između moći preduzeća, odnosno korporacije, i uticaja na društvo. Cilj je davanje doprinosa lokalnoj zajednici i celokupnom okruženju.

Mogu se izdvojiti dve glavne grupe teorija: korporativni konstitucionalizam i korporativno građanstvo. Doprinos teoriji korporativnog konstitucionalizma dao je K. Davis, koji ističe da kompanija predstavlja društvenu instituciju i da u tom smislu mora koristiti svoju moć na odgovoran način, s obzirom da ona nije isključivo rezultat internih potencijala, već i niza eksternih faktora. K. Davis je formulisao dva principa

upravljanja poslovnom snagom korporacija: princip jednačine društvene moći, koji podrazumeva da društvena odgovornost raste sa porastom moći (Davis, 1967) i princip gvođenog zakona odgovornosti, oličen u tvrdnji da ko god ne koristi svoju društvenu moć na odgovoran način, izgubiće je, jer će je druge grupe preuzeti (Davis, 1960, 63).

Korporativno građanstvo predstavlja relativno nov koncept, razvijen kao posledica procesa globalizacije i pojave multinacionalnih i transnacionalnih kompanija. Teorija korporativnog građanstva posmatra odnos između kompanije i društva kao svojevrsan vid saradnje, pri čemu se multinacionalne kompanije uključuju sa ulogom zaštite prava građana od pojedinih državnih grešaka (Matten, *et al*, 2003).

Integrativne teorije

U koncepcijama integrativnih teorija, akcenat je na potrebama i zahtevima društva, kao faktorima od kojih zavisi opstanak, rast i razvoj svakog preduzeća. Smatra se da korporativno upravljanje mora uzeti u obzir socijalne zahteve i inkorporirati ih u poslovnu politiku kompanije, na način koji omogućava poslovanje u skladu sa društvenim vrednostima (Garriga & Mele, 2004, 57). Zapravo, prema ovoj grupi teorija, ne postoji univerzalno prihvaćena društveno odgovorna praksa, već izbor adekvatnih aktivnosti, koje menadžment treba da preduzme, zavisi od zahteva društva u konkretnoj situaciji, odnosno vremenu i prostoru.

Integrativne teorije se bave sledećim oblastima: upravljanje socijalnim pitanjima, principi javne odgovornosti, menadžment odnosa sa stekholderima, društvene performance (Garriga & Mele, 58-60).

Etičke teorije

Etičke teorije karakteriše pristup koji je u potpunoj suprotnosti sa instrumentalnim teorijama i bazira se etičkim principima koji determinišu odnos između preduzeća i društva.

Etika i korporativna društvena odgovornost predstavljaju različite, ali veoma povezane i međuzavisne koncepte. P. Davidson i R. W. Griffin (2000) definišu etiku kao „skup individualnih ličnih uverenja o tome šta je dobro i loše ili ispravno i neispravno“, ističući da ljudi mogu imati etiku, dok organizacije imaju društvenu odgovornost. Međutim, da nema ljudi, ne bi bilo ni organizacije, menadžmenta i ekonomije onakve kakva je danas.

Ponašanje organizacije prema društvu direktno je uslovljeno etičkim dilemama, stavovima i odlukama zaposlenih, a pre svega menadžmenta. Upravo zato se može govoriti o etičkom aspektu i na organizacionom nivou, odnosno o poslovnoj etici, koja predstavlja skup principa i standarda koji usmeravaju ponašanje u svetu biznisa (Ferrell, *et al*, 2000, 6).

Pojava *stakeholder* teorije dodatno je razjasnila značaj etike, naglašavajući potrebu za posvećivanjem pažnje legitimnim interesima svih *stakeholder*-a. Ukoliko ne bi bilo etičkog ponašanja, menadžeri bi mogli lako pokleknuti pred brojnim izazovima pred kojima se mogu naći u svojoj poslovnoj praksi usled pohlepe, nelojalnosti kompaniji, prikrivanja informacija i uopšteno, stavljanja sopstvenih interesa iznad interesa kompanije.

U kontekstu etičke teorije ističe se značaj Univerzalne deklaracije o ljudskim pravima, usvojene od strane Generalne skupštine Ujedinjenih nacija, koja predstavlja osnovu korporativne društvene odgovornosti. Osim toga, naglašava se i doprinos kompanija održivom razvoju, kroz stvaranje bogatstva, proizvodnju i pružanje usluga na efektivan način, kao i poštovanje ljudskih prava.

Institucionalna teorija

Institucionalna teorija, za razliku od prethodno objašnjenih, predlaže sagledavanje društvene odgovornosti preduzeća u okviru šireg, institucionalnog okvira ekonomskog upravljanja, obzirom da su zahtevi društva ustanovljeni i oličeni u institucijama. Drugim rečima, polazi se od pretpostavke da društvena odgovornost preduzeća zavisi od konkretnog institucionalnog okvira svake države.

Ovaj pristup upućuje na neophodnost posmatranja uticaja nacionalnog institucionalnog okvira svake zemlje na poslovanje korporacija, uključujući i ulogu tržišta, državnih propisa itd. Ovakvo stanovište se temelji na činjenici da je korporacija politička tvorevina jer je država omogućila korporacijama princip ograničene odgovornosti u cilju olakšavanja akumulacije kapitala (Brammer, *et al*, 2012, 6). Određeni autori smatraju da kompanije sa sedištem u sistemima sa jakim institucijama, koje podržavaju ugrađivanje socijalne komponente u ekonomiju, imaju komparativne prednosti za uspeh u polju društvene odgovornosti (Gjølberg, 2009, 605).

Opravdanost i motivi društvene odgovornosti preduzeća

U akademskoj i stručnoj javnosti vode se dugogodišnje rasprave u pogledu značaja društvene odgovornosti preduzeća. Neke od dilema se odnose na pitanja da li se društvena odgovornost isplati; da li društveno odgovorne aktivnosti treba posmatrati kao trošak ili kao investiciju i ko ostvaruje najviše benefita od društveno odgovornog poslovanja.

Jasno je da primena društveno odgovorne prakse predstavlja svojevrstan izazov za svako preduzeće, ali se ipak nameće pitanje u kojoj meri je upuštanje u taj izazov opravdano. Kako svaka aktivnost, odluka i situacija, može da se posmatra iz više različitih perspektiva, tako i korporativna društvena odgovornost ne može biti shvaćena ni kao apsolutno dobro, niti kao apsolutno loše, već kao relativan koncept koji ima svoje prednosti i nedostatke, koristi i troškove. Najčešće dileme u pogledu opravdanosti primene koncepta društvene odgovornosti preduzeća se ogledaju u sledećim pitanjima:

- Da li je odgovornost preduzeća zaista toliko široka ili ona na ovaj način preuzimaju određene uloge koje bi trebalo da budu u nadležnosti vlade svake države?
- Da li menadžment ima pravo da novac vlasnika troši na društveno odgovorne aktivnosti?

Ova pitanja su utemeljena na navedenom M. Friedman-ovom stavu da se jedina odgovornost korporacije ogleda u stvaranju profita, dok ulaganjem u opšti društveni interes, kompanija troši tuđ novac, tj. novac akcionara, klijenata i zaposlenih. Međutim, treba imati u vidu da danas postoje vrlo uticajne multinacionalne korporacije, čija je moć većih razmera čak i od moći pojedinih država, i da njihove aktivnosti mogu imati efekte, ne samo na ekonomske, već i na političke odluke u nekim državama. U tom smislu, ukoliko bi ovakve kompanije uticale na oblikovanje zakona o zaštiti prava potrošača, radnika ili životne sredine, vodeći računa isključivo o sopstvenom interesu, odnosno o maksimiranju profita, mogli bismo, sa potpunim pravom, da se zapitamo na šta bi ličio i koliko bi trajao život na planeti Zemlji.

Osim toga, tvrdnja da menadžment ne sme da troši tuđ novac imala bi smisla ukoliko bi ulaganje u društvenu odgovornost bilo posmatrano isključivo kao trošak. Međutim, preduzeće može ostvariti potencijalne dobitke, ulaganjem u različite oblike društvene odgovornosti, koji se pre svega odnose na uvećanje nematerijalne aktive, odnosno izgradnju *goodwill*-

a, kroz jačanje brenda i poboljšanje poslovnog imidža. Nesporno je da unapređenje imidža u dugom roku doprinosi poboljšanju konkurentne pozicije, što je svakako u interesu vlasnika. Samim tim, menadžment ima pravo, pa i obavezu, da troši novac vlasnika na društveno odgovorno poslovanje.

Nadovezujući se na prethodno obrazloženje, kao logično se nameće novo pitanje: Da li su motivi kompanije zaista filantropskog karaktera ili je to samo pokriće za ostvarivanje nekih drugih, finansijskih ili tržišnih ciljeva?

T. M. Devinney (2009) smatra da nijedno preduzeće ne može biti istinski društveno odgovorno, čak ni u najužem smislu i da je pojam društvena odgovornost oksimoron, baš zbog toga što korporacija mora da balansira između različitih interesa, koji su, po svojoj prirodi, konfliktni, te da je naivno verovati da su aktivnosti korporacije oblikovane prema zahtevima društva. One zapravo manipulišu društvenim, kako bi ostvarile sopstvene ciljeve. Autor iznosi prilično ekstreman stav smatrajući da paradigma „radite dobro tako što ćete činiti dobro“ odslikava nerealan cilj, plemenitu zamisao, koja je neostvarljiva u praksi.

Kontradiktorne situacije, u kojima se motivi društvene odgovornosti preduzeća dovode u pitanje, često se dešavaju u praksi. Ponašanje mnogih poznatih multinacionalnih korporacija, u zemljama u kojima zakon ne štiti dovoljno zaposlene, potrošače i životnu sredinu, predstavlja predmet negativne kritike javnosti. Naime, ove korporacije navode društvenu odgovornost kao ključni skup vrednosti, kojima teže, ali ipak u nerazvijenim delovima sveta primenjuju aktivnosti koje su, s jedne strane legalne, ali s druge strane i te kako u suprotnosti sa kodeksima etičkog ponašanja, kao što su npr. teški uslovi rada, neadekvatan sistem nagrađivanja, neplaćen prekovremeni rad, neprimenjivanje standarda zaštite životne sredine itd. Osim toga, veliki broj kompanija angažuje svršene studente kao volontere, ističući na taj način, pružanje šanse za učenje i sticanje iskustva mladim ljudima. Međutim, ostaje pitanje da li je to pravi motiv, ili je motiv smanjenje troškova radne snage. Na ovakva pitanja etičke prirode, veoma je teško dati precizan odgovor.

U okviru ove rasprave, vrlo je interesantno razmotriti još jedan fenomen koji se odnosi na poređenje ulaganja u društvenu odgovornost i ulaganja u promovisanje društvene odgovornosti. Naime, često se znatno više troši na promovisanje odgovornih aktivnosti u kojima je kompanija učestvovala, nego na samu društvenu odgovornost. B. Letica (2010, 86) navodi konkretne hrvatske kompanije (T-Mobile, EPH), koje već godinama organizuju akcije i

prikupljaju novac za humanitarne svrhe, pri čemu su prikupljena sredstva po pravilu nekoliko puta manja od cene oglasnog prostora koje bi te firme platile medijima, koji im, u tim prilikama, oglasni prostor ustupaju besplatno.

Uzimajući u obzir različite argumentacije i praktične primere, može se konstatovati da, u uslovima tržišne ekonomije i izrazite konkurencije na globalnom tržištu, ekonomski motivi imaju veoma važnu, a možda čak i najvažniju ulogu prilikom donošenja odluka o sprovođenju društveno odgovornih aktivnosti, što je potpuno razumljivo. Preduzeća su profitne organizacije i nelogično je očekivati da će preduzimati aktivnosti koje su u suprotnosti sa ciljem ostvarenja pozitivnih finansijskih rezultata. Zbog toga je, ipak, u okviru piramide društvene odgovornosti prva dimenzija ekonomska (Carroll, 1979).

Povezanost društveno odgovornih aktivnosti i finansijskih performansi veoma je teško meriti, a istraživanja, koja su do sada sprovedena, dovode do oprečnih rezultata (Margolis *et al*, 2007). Prisutne teškoće u kvantifikovanju ove međuzavisnosti se prvenstveno ogledaju u činjenici da su finansijski efekti društvene odgovornosti preduzeća teško merljivi u kratkom roku, i da ova oblast poslovanja, putem neopipljivih resursa, doprinosi brojnim koristima u dugom roku. Kroz društveno odgovorno poslovanje, preduzeća direktno ili indirektno ostvaruju niz koristi, među kojima su: jačanje pozicije brenda, unapređenje imidža i uticaja, kreiranje sposobnosti za privlačenje, motivisanje i zadržavanje zaposlenih, kao i potrošača, što u dugom roku dovodi i do smanjenja troškova i unapređenja konkurentske pozicije (Kotler & Lee, 2005, 12). Osim toga, neodgovorno ponašanje, ukoliko naiđe na osudu javnosti i potrošača, uglavnom izaziva visoke gubitke, koji se teško mogu nadoknaditi.¹ Prema tome, potencijalni pozitivni efekti, makar i u veoma dugom roku, daleko su isplativiji od eventualne štete za kompaniju.

Kako *stakeholder*-i mogu biti interni i eksterni, tako se i značaj društvene odgovornosti može posmatrati iz dve perspektive, interne, koja odslikava značaj društvene odgovornosti za preduzeće (interne *stakeholder*-e) i eksterne, koja se odnosi na značaj društvene odgovornosti za okruženje (eksterne *stakeholder*-e).

¹ Kompanija „Nike“ se susrela sa bojkotom potrošača, pošto su mediji objavili izveštaj o zlostavljanju radne snage, početkom 1990-tih. Takođe, odluka kompanije „Shell Oil“ da potopi zastarelu tehnologiju za preradu nafte u Severnom moru, izazvala je jak protest organizacija za zaštitu prirodne sredine i bila praćena brojnim člancima osude 1995. (Ivanović-Đukić, 2010, 24).

Značaj društvene odgovornosti za preduzeće

Područja u kojima se mogu očekivati značajni pozitivni efekti društvene odgovornosti za samo preduzeće su:

Jačanje brenda - Izgradnja brenda je dugotrajan proces, koji neretko zahteva angažovanje brojnih materijalnih i nematerijalnih resursa, a društvena odgovornost može doprineti ovom cilju. Brojni autori sugerišu da inicijative koje doprinose dobrobiti društva, imaju pozitivan efekat na mišljenje o brendu i osećanja koja on izaziva, u poređenju sa sličnim inicijativama sa manje društvenog sadržaja (Kotler & Lee, 2005, 16).

Unapređenje korporativnog imidža - Empirijska istraživanja ukazuju na postojanje visokog stepena korelacije između percepcije *stakeholder*-a o kompaniji i njene društvene odgovornosti. Veće angažovanje na planu realizacije različitih društvenih interesa zasigurno vodi i stvaranju boljeg imidža (Fombrun & Shanley, 1990). Ukoliko kompanija, na osnovu percepcije *stakeholder*-a o njenom neetičkom ponašanju, stekne negativan imidž, može doći do gubitka njihovog poverenja i stečene pozicije na tržištu, pri čemu je proces obnavljanja jednom ugrožene pozicije izuzetno dug i skup. Naravno, da bi društvena odgovornost doprinela unapređenju imidža, neophodno je i da bude adekvatno promovisana u javnosti. Privredna komora Srbije doprinosi jačanju ugleda društveno odgovornih kompanija tako što svake godine dodeljuje Nacionalnu nagradu za društveno odgovorno poslovanje, koja s jedne strane predstavlja podstrek za nastavak dobre prakse, a s druge strane doprinosi jačanju imidža preduzeća. Na taj način ova institucija radi na uspostavljanju i promovisanju društveno odgovornog poslovanja i dodatno utiče na svest javnosti o značaju ovih aktivnosti (Privredna komora Srbije).

Privlačenje i zadržavanje klijenata - Jak brend i imidž doprinose pozitivnom mišljenju o kompaniji, a posledično dolazi do izgradnje lojalnosti potrošača.

Unapređenje upravljanja ljudskim resursima - Studije su pokazale da angažovanje kompanije u društveno poželjnim aktivnostima, dovodi do većeg zadovoljstva zaposlenih (Koh & Boo, 2004). Samim tim, društvena odgovornost može imati značajnu ulogu u zadržavanju postojeće radne snage, ali i u privlačenju novih kvalitetnih radnika, utičući na percepciju ljudi o organizacionoj kulturi kompanije kao prijatnoj, humanoj i prijateljskoj.

Konkurentna prednost - Socijalna dimenzija konkurentnosti ima izuzetan uticaj na poziciju preduzeća na tržištu. Ova dimenzija se odnosi na faktore iz eksternog okruženja koji značajno utiču na osnovne pokretače konkurentnosti (Porter & Kramer, 2006, 85). Osim efekta na unapređenje pozicije na domaćem tržištu, korporativna društvena odgovornost se može posmatrati i kao determinanta međunarodnog uspeha (Mitić, 2007). U uslovima globalizacije, pritisak javnosti raste i primorava internacionalne korporacije da svoje aktivnosti usklade sa zahtevima zajednice. Pri tome, društveno odgovorno poslovanje više nije inovacija, s obzirom da većina internacionalnih i multinacionalnih preduzeća primenjuje ovaj koncept, već predstavlja jedan od ključnih preduslova za uspeh na globalnom tržištu.

Smanjenje rizika - Eventualni skandali poput zagađenja životne sredine ili ugrožavanja zdravlja ljudi mogu privući veliku pažnju javnosti, pa čak i nepovratno uništiti ugled preduzeća. Jedan od načina da se preduzeće zaštiti ili unapred stekne poverenje javnosti jeste angažovanje u društveno odgovornim aktivnostima. U tom smislu, društvena odgovornost se može posmatrati kao integralni element upravljanja rizikom.

Preusmeravanje pažnje - Preduzeća, čija se etika dovodi u sumnju zbog same prirode poslovnih aktivnosti (duvanska industrija, naftna industrija), primenom društveno odgovorne prakse, mogu skrenuti pažnju sa osnovnih aktivnosti i poboljšati svoj imidž (Sredojević, 2006, 11). Na taj način, one se mogu diferencirati od konkurencije i ostvariti određene tržišne ciljeve.

Smanjenje troškova - Pojedine društveno odgovorne aktivnosti, poput štednje vode ili električne energije, reciklaže i slično, doprinose smanjenju operativnih troškova.² Osim toga, društvena odgovornost doprinosi smanjenju troškova oglašavanja, jer sam pozitivan publicitet, koji proizilazi iz pružanja pomoći društvu, smanjuje potrebu za reklamiranjem (Kotler & Lee, 2005, 20).

Privlačenje investitora - pozitivan imidž, u kontekstu društveno odgovornog poslovanja, može da utiče na povećanje vrednosti akcija, jer će tržište više ceniti kompanije koje su manje izložene društvenim, ekološkim i etičkim rizicima. Sve veći broj investicionih fondova integriše kriterijume korporativne društvene odgovornosti u svoj selektivni proces i uskraćuje

² Kompanija KPMG apeluje na svoje zaposlene da smanje upotrebu papira, dok Coca Cola Hellenic smanjuje količinu ambalaže za svoje proizvode, pa je tako njihova Rosa Dunav PET boca, od 15 grama, jedna od najlakših na tržištu. (<http://www.coca-colahellenic.rs/Towardssustainability/Environment/Packagingandrecycling/>, 26.01.2015.g.)

pozajmice preduzećima koja se ne pridržavaju određenih standarda životne i društvene sredine (Đurović i Randić, 2011, 95).

U Tabeli 1, dat je prikaz nekih od direktnih i indirektnih koristi koje društvena odgovornost može doneti preduzeću.

Tabela 1 Potencijalne koristi od društvene odgovornosti preduzeća

	Direktne koristi	Ublažavanje štete
Zaposleni	Povećani moral i privrženost zaposlenih	Smanjenje neprikladnog i svojevolljnog ponašanja
Kupci	Poboljšani imidž i stalni kupci	Smanjeno osipanje
Investitori	Niža cena kapitala	Smanjen potencijal odbijanja
Partneri	Bolja saradnja sa partnerima i rast njihovog poverenja	Smanjeno osipanje
Aktivisti	Usmena propaganda	Smanjene pretnje bojkotom aktivista
Zakonodavci	Prikladniji zakoni	Smanjena zakonska prinuda
Zajednica	Povoljna poslovna klima	Smanjene opasnosti od protesta u zajednici
Mediji	Povoljni publicitet	Smanjena opasnost od negativnog publiciteta

Izvor: Autori, prema Letica, B. 2010.

Društvena odgovornosti preduzeća i održivi razvoj privrede

U svakom društvu postoji niz različitih problema koji zahtevaju pomoć vlasti, građana, a ponekad i preduzeća. Mogućnosti za donacije, sponzorstva, uključivanje u humanitarne akcije i akcije zaštite životne sredine, davanje doprinosa rešavanju problema nezaposlenosti, ulaganje u obrazovanje i još mnogo toga, gotovo su neograničene. Samim tim, eksterna perspektiva značaja društvene odgovornosti preduzeća izuzetno je široka, a koristi, koje osvaruje društvo, brojne su i različite. Sa makroekonomske tačke gledišta, posebno je značajno govoriti o doprinosu društveno odgovornih preduzeća održivom razvoju privrede jedne zemlje.

Održivi razvoj se bazira na tri dimenzije ili tzv. tri stuba održivog razvoja: ekonomskom, socijalnom i ekološkom stubu (United Nations, 2014, 28). Ekonomska dimenzija je usmerena na efikasno korišćenje resursa, socijalna dimenzija se odnosi na postizanje društvenog blagostanja i poštovanje ljudskih prava, a ekološka na zaštitu životne sredine. Može se primetiti da odgovorno ponašanje preduzeća prema društvu doprinosi ostvarenju ciljeva u okviru sva tri navedena stuba održivog razvoja (Tabela 2). Naravno, najveći značaj u ovom smislu postiže se aktivnostima velikih

preduzeća i korporacija, ali čak i ako bi veliki broj malih ili srednjih preduzeća u okviru svoje strateške orijentacije integrisao društveno odgovorne aktivnosti, pozitivan efekat na održivi razvoj bi bio ostvaren.

Tabela 2 Međuzavisnost DOP i održivog razvoja

Društvena odgovornost preduzeća	Tri stuba održivog razvoja
Efikasno korišćenje resursa (interni aspect DOP)	Ekonomski stub
Odgovornost prema zajednici Zaštita životne sredine	Društveni, tj. socijalni stub Ekološki stub

Izvor: Autori

Iako je koncept održivog razvoja bio poznat još pre nekoliko decenija, čini se da je svetska ekonomska kriza dodatno ukazala na njegov značaj. Kriza je pokazala da intenzivna orijentacija na povećanje proizvodnje i profita, uz nekontrolisanu eksploataciju resursa, ne predstavlja garanciju ekonomskog napretka. Koncept održivog razvoja sugerise da životna sredina, sa svim svojim prirodnim resursima, ne predstavlja neograničen resurs i da se u jednom trenutku kao prioritet postavlja pitanje budućih generacija, nasuprot isključivoj orijentaciji ka napretku postojećih. U filozofskom smislu, ključno pitanje društvene odgovornosti i održivog razvoja se može svesti na pitanje o svetu kakav želimo da ostavimo svojoj deci, a odgovor na ovo pitanje u značajnoj meri zavisi od inicijativa i aktivnosti preduzeća u sferi društvene odgovornosti (Stojanović Aleksić & Domanović, 2012, 73).

Društvena odgovornost se može smatrati sredstvom koje treba da doprinese razvoju društvenog blagostanja putem: poštovanja ljudskih prava, kulturnog identiteta i autonomije, uslova koji obezbeđuju pristojan rad, poštene zarade, razumno radno vreme i dobre uslove za rad; održivog razvoja i zaštite životne okoline na lokalnom, nacionalnom, regionalnom i globalnom nivou; veće demokratske odgovornosti javnih i privatnih aktera na svim nivoima prema stanovništvu (u pogledu kvaliteta proizvoda i usluga, transparentnosti, obezbeđenja poštovanja standarda, razumnih cena, pravičnosti i poštovanja prava svojine); doprinosa demokratizaciji i efikasnosti države (poštujući vladine zahteve u pogledu regulativa koje se tiču transparentnog poslovanja, zaštite životne sredine, održivosti upotrebe resursa); produbljivanje partnerstva i dijaloga između subjekata koji su angažovani u ostvarivanju različitih, ali opštih društvenih i ekonomskih ciljeva; unapređenja rodne ravnopravnosti, kao i povezivanja pozitivnih

rezultata koje globalno poslovno okruženje ostvaruje sa istovremenom solidarnom odgovornošću prema ljudima koje globalizacija isključuje ili marginalizuje, pružanjem pomoći u prevazilaženju nejednakosti i eliminaciji siromaštva (Đurić-Kuzmanović i Vuković, 2010, 35).

Zaključak

Polazeći od različitih teorijskih modela i rezultata brojnih empirijskih istraživanja, može se izvesti zaključak o izuzetnom značaju i aktuelnosti koncepta društvene odgovornosti preduzeća.

U savremenim uslovima poslovanja, ostvarenje isključivo ekonomskih ciljeva, odnosno maksimiranje vrednosti za vlasnike, nije dovoljno, već je neophodno uzeti u obzir i interese ostalih *stakeholder*-a. Stoga, društvena odgovornost predstavlja nezaobilazan segment poslovanja savremenih tržišno orijentisanih preduzeća. Reč je o konceptu kojim se pored ekonomskih, teži ostvarenju i društvenih i ekoloških ciljeva, odnosno zadovoljenju interesa različitih strana. Pri tome, akcenat je na dobrovoljnom karakteru, tj. činjenici da pored obavezne prave i ekonomske dimenzije, preduzeća u svom poslovanju integrišu etičku i filantropsku dimenziju.

Ovaj koncept više ne predstavlja alternativni način za izgradnju konkurentske prednosti, već neophodan uslov za opstanak preduzeća, posebno na internacionalnom, ali u sve većoj meri i na domaćem tržištu. Uprkos određenim negativnim kritikama, može se zaključiti da su potencijalni pozitivni efekti društvene odgovornosti, makar i u veoma dugom roku, znatno isplativiji nego eventualne štete koje mogu nastati usled neodgovornog ponašanja, tj. nepravednog odnosa prema ključnim interesnim grupama, što može izazvati razne skandale, a posledično i visoke troškove. Koristi, koje preduzeće ostvaruje primenom društveno odgovornih aktivnosti ogledaju se u: unapređenju brenda i imidža, privlačenju i zadržavanju klijenata, unapređenju upravljanja ljudskim resursima, izgradnji konkurentske prednosti, smanjenju troškova i rizika, privlačenju investitora, a posledično i izgradnji dugoročne vrednosti. S druge strane, razvojem društvene odgovornosti, preduzeća pružaju doprinos zajednici i celokupnoj privredi, odnosno njenom održivom razvoju.

Reference

1. Bowen, H. R. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper&Row.

2. Brammer, S., Jackson, G., & Matten, D. (2012). Corporate Social Responsibility and institutional theory: new perspectives on private governance. *Socio-Economic Review*, 10(1), 3-28.
3. Commission of the European Communities. (2001). *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee*. Brussels: EUR-Lex(Official Journal of the European Communities).
4. Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate social performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
5. Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. *Business and Society*, 38(3), 268-295.
6. Davidson, P., & Griffin, R. W. (2000). *Management: Australia in a Global Context*. John Wiley & Sons.
7. Davis, K. (1967). Understanding The Social Responsibility Puzzle. *Business Horizons*, 10(4), 45-50.
8. Davis, K. (1960). Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? *California Management Review*, 2(3), 70-76.
9. Devinney, T. M. (2009). Is the Socially Responsible Corporation a Myth? The Good, the Bad, and the Ugly of Corporate Social Responsibility. *Academy of Management Perspectives*, 23(2), 46-49.
10. Đurović, I. i Randić, D. (2011). Značaj korporativne društvene odgovornosti za savremeno poslovanje, 38. *Nacionalna konferencija o kvalitetu - Festival kvaliteta*. Asocijacija za standardizaciju Srbije.
11. Đurić Kuzmanović, T. i Vuković, M. (2010). Društvena odgovornost kompanija u Srbiji u uslovima svetske krize. *Škola biznisa*, 3, 32-40.
12. European Commission. (2011). *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*. Brussels: EUR-Lex(Official Journal of the European Communities).
13. Ferrell O. C., Fraedrich, J., & Ferrell L. (2000). *Business Ethics, 4th Edition*. Boston: Houghton Mifflin.
14. Fombrun C., & Shanley, M. (1990). What's in Name? Reputation Building and Corporate Strategy. *Academy of Management Journal*, 33(2), 233-256.
15. Garriga, E., & Mele D. (2004). Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics*, 53(1-2), 51-71.
16. Gjolberg, M., (2009), The origin of corporate social responsibility: global forces or national legacies? *Socio-Economic Review*, 7(4).
17. Ivanović-Đukić, M. (2010), Promovisanje društveno odgovornog poslovanja preduzeća u Srbiji. *Sociologija*, 53(1), 21-42.
18. Koh, H. C., & Boo, E. H. Y. (2004). Organisational ethics and employee satisfaction and commitment. *Management Decision*, 42(5), 677-693.
19. Kotler, P., & Lee, N. (2005). *Korporativna društvena odgovornost - učiniti najbolje za svoju kompaniju i za izabrani društveni cilj*. Beograd, Hesperia.

20. Letica, B. (2010). *Doba odgovornosti - Korporacijska društvena odgovornost u vreme svetske finansijske krize*. Zagreb, MATTE.
21. Margolis, J. D., Elfenbein, H. A., & Walsh, J. P. (2007). Does it pay to be good? A meta-analysis and redirection of research on corporate social and financial performance. *Working Paper*. Boston, Harvard Business School.
22. Matten, D., Crane A., & Chapple, W. (2003). Behind the Mask: Revealing the True Face of Corporate Citizenship. *Journal of Business Ethics*, 45(1-2), 109-120.
23. Miletić, D. (2009), Korporativna društvena odgovornost: traganje za novom dimenzijom. *Anali ekonomskog fakulteta u Subotici*, 21.
24. Mitić, S. (2007). Korporativna društvena odgovornost kao determinanta međunarodnog uspeha. *Ekonomika preduzeća*, 55(1-2), 81-92.
25. Porter, M., & Kramer, M. (2006). Strategy and Society - The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
26. Privredna komora Srbije. <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=525&p=0&>, pristupljeno 26.01.2015.
27. Sredojević, S. (2006), Društvena odgovornost korporacije, *Bankarstvo*, 35(7-8), 4-17.
28. Stojanović Aleksić, V., & Domanović, V. (2012). 2012. Strengthening the Corporate Social Responsibility and Ethical Dimension of Leadership in terms of Crisis, Paper presented at *Economic and Social Development 2nd International Scientific Conference*. Frankfurt, Faculty of Commercial and Business Sciences.
29. United Nations. (2014). Prototype Global Sustainable Development Report (Online unedited ed.). New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development.

EVOLUTION AND SIGNIFICANCE OF THE CONCEPT OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE

Abstract: The purpose of this paper is to present the development of the concept of corporate social responsibility, as well as to draw attention to its importance for the success of the enterprise, but also for its external environment. Evolution of the concept of social responsibility is driven by the desire to contribute to the development of science in this field, but also by the dynamism that characterizes this area of operations of modern enterprises. In addition, the paper presents the basic theories of corporate social responsibility. Bearing in mind the growing implementation of social responsibility in enterprises, both domestic and foreign, the paper critically examines the key reasons why this kind of business should be seen as a wise investment, not as an expense. In addition to the many benefits for the success of business, we highlight the importance of corporate social responsibility for sustainable development of the economy.

Keywords: social responsibility, the evolution of the concept, significance, motives for social responsibility

INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE RAZVOJA ELEKTRONSKE TRGOVINE U REPUBLICI SRBIJI

Dr Svetlana Sokolov Mladenović* i Dr Đorđe Ćuzović**

Abstrakt: Primena informaciono-komunikacionih tehnologija u trgovini utiče na prelazak trgovine u jednu novu fazu, koja je u teoriji i praksi poznata kao faza trgovine „novog kvaliteta“. U okviru te faze dolazi do razvoja elektronske trgovine koja u praksi funkcioniše kroz različite modele i oblike. Dostignuti nivo razvoja elektronske trgovine u jednoj zemlji uslovljen je nivoom privrednog razvoja. Polazeći od ovih pretpostavki, cilj rada je da analizira institucionalne uslove razvoja elektronske trgovine u Republici Srbiji, s fokusom na zakonsko-pravnu regulativu i etička pitanja. U fokusu istraživanja rada biće dostignuti nivo razvoja elektronske trgovine u Republici Srbiji, komparativna analiza sa zemljama EU, kao i strateški pravci daljeg razvoja elektronske trgovine.

Ključne reči: trgovina, elektronska trgovina, zakonsko-pravna regulativa, Republika Srbija

Uvod

Sa razvojem i primenom Interneta trgovinske kompanije prepoznaju ovaj informaciono-komunikacioni novitet kao resurs za povećanje konkurentskih prednosti i poslovnih performansi na globalnom tržištu. Primena Interneta u trgovinskim kompanijama dovodi do reinženjeringa celokupnog lanca snabdevanja, razvoja novih poslovnih formata trgovine robom, uslugama i kapitalom. Proizvodi se i trguje a da se poslovni partneri uopšte i ne vide. Afirmiše se koncept virtuelnog (elektronskog) poslovanja, elektronske trgovine, virtuelnog lanca snabdevanja, Internet marketing i marketing informacioni sistemi na Internetu. Tako se danas može govoriti o o elektronskoj trgovini kao najnovijoj fazi u razvoju i implementaciji tehnoloških inovacija u trgovini. Za njeno funkcionisanje veliku ulogu imaju kompjuter, EAN sistem, skeniranje BAR-koda i elektronska naplata na mestu prodaje tzv. EPOS-sistem, elektronski transfer novčanih sredstava tzv. EFTPOS-sistem, zasnovani na standardima poslovne dokumentacije

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: svetlana.sokolov@eknfak.ni.ac.rs

** Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad, e-mail: cuzovic@gmail.com

EDIFACT. Korišćenjem ovih informaciono-komunikacionih sistema otvaraju se mogućnosti za internacionalizaciju sistema kvaliteta i slobodu kretanja roba i usluga bez „fizičkih-jezičkih-tehničkih“ barijera. S tim u vezi, predmet ovog rada je razvoj koncepta elektronske trgovine, s ciljem da se ukaže na institucionalni okvir razvoja elektronske trgovine, kroz komparativnu analizu dostignutog nivo njenog razvoja u Evropskoj uniji i Republici Srbiji.

Razvoj koncepta elektronske trgovine

Elektronsku trgovinu ne bi trebalo posmatrati van prostora i vremena. Naprotiv, sa razvojem informacione tehnologije dolazi do približavanja tradicionalnih oblika poslovanja nosioca trgovinske delatnosti, s jedne, i informatike i elektronike, s druge strane. Ispostavilo se da primena savremene informatike i elektronike pruža neslućene mogućnosti ne samo trgovini već i ostalim privrednim delatnostima (Ćuzović, Ivanović, 2010, 35).

Definisati elektronsku trgovinu nije jednostavno, zato što je to oblast koja se brzo menja. Pored tehnološkog aspekta neophodno je naglasiti i ekonomski aspekt i definisati elektronsku trgovinu kao novo tržište koje nudi nove tipove robe i usluga, kao što su na primer digitalni proizvodi kroz digitalne procese. Prodavci fizičke robe takođe su uključeni u digitalne procese, kao što su *on-line* naručivanje, istraživanje tržišta i plaćanje, koji predstavljaju delove ovog novog tržišta (Uroš, 2006).

Hronološki posmatrano, elektronska trgovina je u svom razvoju evoluirala. Ta evolucija prešla je put od lansiranja Sputnjika, koji je nagovestio prelazak industrijskog u postindustrijsko ili informatičko društvo. Razvojem satelitske i kablovske televizije nastaje epoha globalnog komuniciranja. Naučno-tehnički progres iz domena mikro-elektronike i primene informaciono-komunikacionih sistema, kao što su: EAN, EPOS, EFTPOS, EDI i EDIFACT, dovodi do reinženjeringa nosioca trgovinske delatnosti i ostalih učesnika u robnom prometu, afirmišući koncept inovacione strategije (Ćuzović, Sokolov Mladenović, 2014). Iako ova strategija donosi brojne inovacije funkcionalnog tipa u obavljanju procesa poslovanja tradicionalnim institucijama trgovine, sa razvojem Interneta dolazi do pojave novih institucija trgovine - elektronske trgovine (Ćuzović, 2013, 332). U pitanju je mlada naučna disciplina koja počinje da se razvija 90-tih godina prošlog veka, s tim što pravu ekspanziju doživljava primenom Interneta u poslovanju. Iako se IT kao osnova elektronske trgovine razvijala u okviru tehničkih nauka, ARPANET (*Advanced Research Project Agency Network*) kao začetak Interneta u okviru Ministarstva odbrane SAD,

elektronska trgovina je oblast interdisciplinarnog karaktera koja se oslanja na čitav niz drugih nauka i disciplina. Elektronska trgovina svojom interdisciplinarnošću sa ostalim naučnim disciplinama, kao što su: poslovna informatika, distribuirani marketing informacijski sistemi, elektronsko poslovanje, primena IT u ekonomiji, elektronski marketing, itd., čest je predmet rasprava u akademskim krugovima (Ćuzović, 2013, 333).

Referentna literatura iz oblasti elektronske trgovine saglasna je u konstataciji da je to pojam sa više značenja. Višeznačnost elektronske trgovine otežava napor teoretičara da dođu do njene jedinstvene definicije. Zato će se oslanjanjem na savremenu teoriju i progresivnu praksu napraviti osvrt na pojedina značenja elektronske trgovine. Turban, McLean i Wetherbe (2011, 168) definišu elektronsku trgovinu (e-trgovinu; engl. e-commerce) kao obavljanje poslovnih transakcija putem telekomunikacionih mreža, pre svega Intemeteta. Prema mišljenju ovih autora e-trgovina se može obavljati: između kompanija kao poslovnih partnera B2B, između kompanija i pojedinačnih kupaca B2C, između pojedinih kupaca C2C, između preduzeća i njegovih zaposlenih (trgovina unutar kompanije B2E), između vlada i građana B2A, između vlada različitih država, između vlada i preduzeća, između internet korisnika P2P, između korisnika mobilnih telefona za pristup Internetu, tzv. mobilna trgovina (m-trgovina), itd.

Takođe, elektronska trgovina se može posmatrati u užem smislu, samo kao transakcije koje se obavljaju na elektronskom tržištu. Zbog toga, mnogi teoretičari i praktičari koriste izraz elektronsko poslovanje (*eng. e-business*) kao sinonim za e-trgovinu koja obuhvata ne samo prodaju i kupovinu, već takođe i pružanje usluga kupcima, saradnju sa poslovnim partnerima i sprovođenje elektronskih transakcija unutar jedne organizacije. Međutim, e-trgovinu ne treba poistovećivati sa e-poslovanjem. Reč je, o dve komplementarne poslovne aktivnosti koje se ipak razlikuju (Ćuzović, Sokolov Mladenović, Ćuzović, 2012).

U definisanju pojma e-trgovine i e-poslovanja nije izostalo i pitanje zašto teoretičari sa anglosaksonskog govornog područja, gde su koreni ova dva poslovna sistema, nisu stavili znak jednakosti između ova dva termina? Kao argument ističe se da je u pitanju nova (mlada) nauka, tzv. digitalna ekonomija i da ona crpi saznanja do kojih su došle računarske i druge nauke, pa je logično i očekivati da u definisanju pojma e-trgovina i e- poslovanje preovladava tehnički aspekt.

Elektronska trgovina odnosi se na poslovne aktivnosti trgovaca koji nude potrošačima ono što su drugi proizveli ili što kao usluge nude drugi.

On-line trgovac je posrednik između proizvođača i kupca, što ga čini posebno zainteresovanim za svoj *Web* sajt i njegovu usmerenost na tržište. Prednosti elektronske trgovine se mogu svesti na:

- brz pristup informacijama - time i bolju dostupnost proizvodima i uslugama na tržištu,
- brz i jednostavan transfer prateće dokumentacije između zainteresovanih strana,
- odgovornost tržišnog prostora zahvaljujući informacijama,
- veća mogućnost analize proizvoda i usluga i razmene iskustava,
- mogućnost istraživanja tržišta i plasmana proizvoda u skladu sa zahtevima tržišta,
- razvijanje novih poslovnih aktivnosti.

Za razliku od prednosti koju pruža elektronska trgovina, najčešći rizici elektronske trgovine proizilaze iz zloupotrebe i uništenja podataka i narušavanja privatnosti klijenata (Vujović, 2005). U konačnom, često se elektronska trgovina poistovećuje sa elektronskim poslovanjem, što suštinski nije tačno iako je u krajnjem slučaju elektronska trgovina samo jedan vid elektronskog poslovanja. Elektronska trgovina i elektronsko poslovanje preklapaju se na granici poslovnog sistema organizacije u tački u kojoj se, na primer, interni sistem organizacije povezuje sa dobavljačima i kupcima (Ćuzović, Sokolov Mladenović, Ćuzović, 2012). Aplikacije elektronskog poslovanja prelaze u elektronsku trgovinu kada se vrši razmena vrednosti.

Postoji veći broj osnovnih poslovnih modela elektronske trgovine. Na osnovu referentne literature, ističu se sledeći modeli (Turban, King & Lang 2010, 173):

- *Business-to-Business B2B* (trgovina između poslovnih sistema elektronskim putem). Nosioci trgovinske delatnosti i ostali učesnici u ovom modelu obavljaju svoju delatnost putem EDI-ja kao informaciono-komunikacione tehnologije ili extraneta preko Interneta.
- *Business-to-Consumer B2C* (trgovina između poslovnog sistema i potrošača elektronskim putem) uključuje sve poslovne transakcije između privrednih subjekata i potrošača. Ovaj model elektronske trgovine usmeren je na marketing prodaju proizvoda i usluga. Najpoznatije kompanije u svetu ovog tipa su Dell, Amazon.com i eBay.

- *Business-to-Administration B2A* (poslovno-administrativni model) podrazumeva razmenu dobara između preduzeća i državnih organa.
- *Consumer-to-Administration C2A* (potrošačko-administrativni model). Ovaj model sve više promovise Evropska unija u cilju smanjenja komplikovanih administrativnih procedura na relaciji administracija-građanin. Prema direktivama EU, ovaj model predstavlja platformu za razvoj projekta „informaciono društvo“.
- *Consumer-to-Consumer C2C* (potrošačko-potrošački model). U ovom slučaju pojedinac prodaje proizvode i usluge drugim pojedincima. Specifičan slučaj ovog modela je „P2P“ (*Peer-to-Peer-osoba sa osobom, par sa parom, klasa sa klasom*). Elektronske aukcije su najpopularnije aktivnosti „C2C“ trgovine. eBay je najpoznatiji aukcijski sajt.
- *Consumer-to-Business C2B* (potrošačko-poslovni model). U ovom slučaju kupac izražava želju za određenim proizvodom ili uslugom, a poslovni sistemi nastoje da mu obezbede traženi proizvod ili uslugu.
- *Government-to-Consumer G2C* (Vlada prema građanima i drugima). U ovom slučaju Vlada (administracija) obezbeđuje usluge svojim građanima i drugim korisnicima elektronskim putem.

Prema nekim autorima moguće je razlikovati i sledeće modele e-trgovine, kao što su (Kenmeth, Landon & Guercio, 2004): *Business to its employeers B2E* (trgovina unutar kompanije). Reč je o poslovnom sistemu koji koristi elektronske transakcije interno u cilju poboljšanja nivoa efikasnosti zaposlenih. Iako se svrstava u model e-trgovine, radi se o elektronskom poslovanju, Saradnička trgovina (c-trgovina). U ovom slučaju elektronske trgovine poslovni partneri elektronski saraduju i kao primer za to navodi se upravljanje lancem snabdevanja (*Supply Chain Management - SCM*), i Mobilna trgovina (m-trgovina), kada se elektronska trgovina obavlja u bežičnom okruženju, kao što je korišćenje mobilnih telefona za pristup Internetu.

Institucionalni okvir i etička pitanja od uticaja na elektronsku trgovinu

Prema Northu (1992), „institucije daju pravila igre po kojima se poduzeća igraju“ i stalno postoji međusobna interakcija institucija i preduzeća koja oblikuju institucionalne promene. Institucionalni razvoj može se definisati kao prelaz u efikasniji skup pravila smanjenjem

transakcionih troškova. Institucionalni razvoj će uticati na smanjenje transakcionih troškova, što je jedna od težnji elektronske trgovine.

Uloga države, privatnog sektora i međunarodnih organizacija

Najveći broj preduzeća koja se bave elektronskom trgovinom su preduzeća u privatnom vlasništvu. Ipak, u razvoju elektronskog trgovanja uloga države je značajna kao regulatora i kao garanta ravnopravnosti učesnika na tržištu. Stvaranje institucionalnog ambijenta za privlačenje privatnih investicija postalo je neizbežan zadatak zemalja u razvoju. U svom radu Hamid (2002) navodi određene predloge za intervenciju države, ulogu privatnog sektora i međunarodnih organizacija u razvijanju elektronskog poslovanja i elektronske trgovine.

Predlozi u vezi sa intervencijom države odnose se na razvoj operative grupe, izgradnje poverenja u oblasti elektronske trgovine, pravne infrastrukture i saradnje na internacionalnom nivou. Autor navodi da je potrebno uspostaviti posebnu radnu grupu o elektronskoj trgovini koja bi imala zadatak da uradi preporuke za razvoj elektronske trgovine u okviru matične zemlje i koja bi se bavila međunarodnim pitanjima koja se odnose na elektronsku trgovinu. Takođe, zadatak ove grupe bi bio i pažljivo analiziranje postojeće infrastrukture za razvoj trgovine, razvoj i unapređenje vladine politike u oblasti elektronske trgovine na osnovu već postojećih resursa ukoliko je to moguće.

Poverenje među učesnicima predstavlja važan preduslov uspešnog razvoja elektronskog trgovine. Zadatak vlade je stvaranje poverenja u sistem postavljanjem pravila, definisanjem nadležnosti, zaštitom autorskih prava, privatnosti i sigurnosti. Neophodno je uspostaviti lanac poverenja koji povezuje carinu, banke, transportere, telekomunikacione operatere sa izvoznicima i uvoznicima. Država bi trebalo da se aktivno uključi u proces elektronskog poslovanja, razvijanjem model B2G, kao i da obrazuje zaposlene, ali i celo društvo, kako bi bili u mogućnosti da iskoriste sve prednosti koje pruža elektronska poslovanje i elektronska trgovina.

Stvaranja pravne infrastrukture trebalo bi da pruži podršku razvoja elektronske trgovine. Potrebno je da država usvoji određene zakone koji bi regulisali ovu oblast, ali da izbegne donošenje previše komplikovane pravne regulative. Doneti zakoni trebalo bi da obezbede fleksibilnost i tehnološku neutralnost, kao i da obezbede transparentnost u funkcionisanju elektronske trgovine.

U oblasti elektronske trgovine nacionalnu regulativu neophodno je uskladiti sa međunarodnim standardima. Država mora aktivno da se uključi i učestvuje u međunarodnim forumima, saraduje na multilateralnom nivou kako bi usvojeni propisi bili u skladu sa međunarodnim standardima i međunarodnom praksom.

Za razvoj elektronske trgovine pored uloge države veoma je važna i uloga preduzeća, koja će se u baviti elektronskim trgovanjem. Predlozi u vezi sa ulogom privatnog sektora odnose se na promociju svesti o elektronskoj trgovini, samoregulaciji i razvoju odgovarajućih softvera. Da bi se e-poslovanje razvijalo potrebno je izvršiti promociju elektronskog poslovanja i elektronske trgovine među svim učesnicima na tržištu. Potrebno je upoznati potencijalne korisnike sa svim prednostima koje pruža elektronska trgovina.

Da bi se obezbedila sigurnost u elektronskom trgovanju neophodna su tehnološka i zakonska rešenja. Međutim, potrebno je napraviti određeni kompromis između zaštite privatnosti i koristi koje proističu od primene elektronske trgovine. Da bi se ovo postiglo neophodno je edukacija svih učesnika na tržištu koji će biti uključeni u elektronsku trgovinu.

Za funkcionisanje elektronskog poslovanja potreban je softver koji omogućava sigurnu razmenu podataka, kao i proveru određenih informacija kako bi elektronske transakcije bile verifikovane. Pojedine komponente mogu se razviti kroz konkurenciju na tržištu, dok neke zahtevaju saradnju između privrede i držanih organa.

Međunarodne organizacije kao WTO, OECD, UNDP, IBRD, itd. mogu igrati važnu ulogu u promovisanju elektronske trgovine i njenih koristi.

Razvoj jedinstvenih pravila od strane međunarodnih organizacija može obuhvatiti proveru ispravnosti elektronskih dokumenata i elektronskih potpisa, autentičnosti identiteta pošiljaoca elektronskih poruka, integriteta prenosivih dokumenata, prekogranična pravna pitanja i odgovornosti provajdera.

Organizacije poput WTO/UNCTAD, OECD mogu pomoći da se unaprede aktivnosti kao što je prikupljanje podataka za istraživanje tržišta, promovisanja trgovine putem Interneta, unapređenje pravnih aspekta elektronskog poslovanja, kao i organizovanja obuke za zaposlene u vladi i privredi, koji će biti angažovani na unapređenju elektronskog poslovanja i elektronske trgovine.

Međunarodne organizacije, kao što su UNCITRAL ili OECD, zainteresovane su da daju svoj doprinos u regulisanju elektronskog

poslovanja. Još 1996. usvojen je model zakona o elektronskom poslovanju (Model Law on Electronic Commerce), dok su decembra 1999. usvojene smernice za elektronsko poslovanje (Guidelines on Electronic Commerce). Međutim, potrebno je napomenuti da ni model zakona ni smernice nisu obavezujuće za zemlje.

Evidentno je da države samostalno ne mogu da regulišu elektronsko poslovanje. Saradnja između država i međunarodnih organizacija je neophodna da bi se harmonizovala pravila i da bi postojala sigurnost i predvidivost u transakcijama koje se obavljaju elektronskim putem. Angažovanje u elektronskom poslovanju podrazumeva obavljanje poslovnih aktivnosti u okruženju u kojem je tradicionalna pravila potrebno prilagoditi kako bi se transakcije obavljale nesmetano.

Etička pitanja elektronske trgovine

Etički problemi koji se mogu javiti u elektronskoj trgovini predstavljaju značajnu pretnju zaštiti privatnosti. Neetičke aktivnosti mogu imati negativan uticaj na dobrobit preduzeća zbog smanjenja poverenja potrošača (Babin, Griffin & Boles, 2004). Mnogi potrošači imaju predrasude o elektronskom trgovanju. Stoga, primena elektronskog poslovanja mora da uključi mnogobrojne aktivnosti koje će povećati pouzdanost i učiniti da se potrošači osećaju sigurnije.

U svom radu Nardal & Sahin (2011) navode nalaze da su potrošači jednako zabrinuti za bezbednost (problemi kao što su bezbednost plaćanja), privatnost (poverljivost ličnih podataka), pouzdanost i zaštitu od prevara. Na značajan nivo zabrinutosti korisnika sugerise da preduzeća koja se bave elektronskom trgovinom moraju biti aktivnija u naporima da odgovore etičkim pitanjima. Ova pitanja predstavljaju ključne elemente koji utiču na negativne reakcije potrošača i utiču na negativno na prodavce u njihovom dugoročnom marketinškom nastupu. Kako autori navode u zaključku rada danas još uvek ne postoji konsenzus o univerzalno prihvaćenim standardima zaštite privatnosti. Ipak, vlade većine zemalja su usvojile brojne zakonske mere koje regulišu elektronsku trgovinu ali i definišu na koji način se lični podaci potrošača dobijeni na ovaj način mogu koristiti.

U radu svom Greblikaite & Pervazaite (2014) ističu da u e-trgovini, etički problemi se razlikuju u odnosu na probleme tradicionalnih trgovaca. Prema zaključcima ovog rada najčešći problemi u elektronskom trgovanju su povezani sa pristupom, zaštitom prava intelektualne svojine, zaštitom

privatnosti, zaštitom dece, sigurnosti informacija i problemi povezani sa poverenjem između učesnika uključenih u elektronsko trgovanje.

Razlog nastanka etički problema u elektronskom trgovanju može biti informaciona asimetrija. Nejednaka informisanost učesnika na tržištu može uticati na smanjivanje efikasnosti tržišta. Informaciona asimetrija ozbiljno sputava i razvoj elektronske trgovine, posebno informaciona asimetrija stvorena od strane ilegalnih malih i srednjih preduzeća, koja koriste svoju informacionu superiornost kako bi prevarila potrošače i ostvarila visok profit, ali na taj način potrošači gube i poverenje u elektronsku trgovinu. U cilju uspostavljanja poverenja potrošača i promovisanja elektronske trgovine, zadatak države, ali i celog društva je borba protiv ilegalnih trgovaca. Na taj način bi se zaštitili interesi potrošača, ali i obezbedio dalji razvoj elektronske trgovine. Kako se u budućnosti informaciona asimetrija između učesnika u elektronskoj trgovini bude smanjivala, to će rezultirati još intenzivnijem rastu ovakvog načina trgovanja.

Dostignuti nivo razvoja elektronske trgovine u Republici Srbiji

Korišćenje Interneta, a na bazi toga i elektronske trgovine, široko je rasprostranjeno u zemljama Evropske unije. Procenat pojedinaca u Evropskoj uniji koji je koristio Internet može se videti iz Tabele 1.

Tabela 1. Pojedinaci koji su naručivali robu i usluge putem Interneta u poslednja tri meseca (%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Evropska unija	31	33	35	38	41	43
Evro zona	30	33	35	37	40	42
Velika Britanija	60	64	64	71	72	75
Danska	54	57	60	65	66	67
Nemačka	48	54	55	60	61	64
Hrvatska	9	11	16	19	22	26
Slovenija	17	20	22	25	26	28
Bugarska	3	5	6	8	10	12
Rumunija	2	4	3	5	6	8

Izvor: EUROSTAT, 2016

U prilog tome idu i podaci EUROSTAT-a, prema kojima je u 2015. u EU28, 83% domaćinstava posedovalo Internet priključak, što je povećanje za 2% u odnosu na 2014. godinu (Tabela 2).

Tabela 2 Domaćinstva koja poseduju Internet priključak (%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Evropska unija	70	73	76	79	81	83
Evro zona	71	74	76	79	81	83
Velika Britanija	80	83	87	88	90	91
Danska	86	90	92	93	93	92
Nemačka	82	83	85	88	89	90
Hrvatska	56	61	66	65	68	77
Slovenija	68	73	74	76	77	78
Bugarska	33	45	51	54	57	59
Rumunija	42	47	54	58	61	68

Izvor: EUROSTAT, 2016

Pored tendencije porasta broja domaćinstava u korišćenju Interneta, u zemljama Evropske unije beleži se povećanje broja preduzeća koja su kupovala on-line i koja su primala porudžbine on-line (Tabela 3 i 4).

Tabela 3 Preduzeća koja su kupovala online (najmanje 1%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Evropska unija	27	19	16	18	22	23
Evro zona	26	19	16	18	22	25
Velika Britanija	44	n/a	n/a	n/a	27	27
Danska	48	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nemačka	40	n/a	n/a	n/a	24	31
Hrvatska	23	n/a	n/a	n/a	n/a	11
Slovenija	16	18	17	14	14	15
Bugarska	4	6	4	3	5	6
Rumunija	7	9	7	18	13	13

Izvor: EUROSTAT, 2016

Tabela 4 Preduzeća koja su primala porudžbine online (najmanje 1%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Evropska unija	13	13	14	14	15	17
Evro zona	14	13	14	14	15	17
Velika Britanija	14	15	18	19	20	20
Danska	25	23	26	27	26	26
Nemačka	22	20	22	22	23	25
Hrvatska	22	18	23	n/a	n/a	20
Slovenija	10	11	14	11	14	16
Bugarska	4	3	4	5	6	6
Rumunija	6	4	5	9	7	8

Izvor: EUROSTAT, 2016

Kada je reč o R. Srbiji, procenat domaćinstava koja poseduju Internet priključak može se videti iz Tabele 5.

Tabela 5 Domaćinstva koja poseduju Internet priključak, po regionima (%)

Godina	Republika Srbija	Centralna Srbija	Grad Beograd	Vojvodina
2010	39.0	31.7	51.3	41.8
2011	41.2	36.3	51.6	42.0
2012	47.5	40.6	60.5	49.3
2013	55.8	49.0	65.8	58.3
2014	62.8	56.6	70.0	65.9
2015	63.8	57.2	71.6	67.9

Izvor: Republički zavod za statistiku, 2016.

Korišćenje Interneta od strane preduzeća i pojedinaca može se videti iz Tabela 6 i 7.

Tabela 6 Preduzeća koja koriste računar i Internet u svom poslovanju i preduzeća koja imaju veb sajt, prema veličini preduzeća (%)

	Republika Srbija					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UKUPNO	67.5	67.6	73.8	73.8	74.0	75.2
Mala (10-49 zaposlenih)	62.8	63.2	70.3	69.1	71.0	71.2
Srednja (50-249 zaposlenih)	82.1	79.3	84.1	87.7	81.5	88.0
Velika (250 i više zaposlenih)	86.7	89.0	89.3	87.0	93.7	92.9

Izvor: Republički zavod za statistiku, 2016.

Tabela 7 Trgovina putem Interneta (e-commerce) - pojedinci (%)

	Republika Srbija					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nikada nije koristio/koristila	87.0	81.9	73.3	64.5	59.5	57.7
U poslednja 3 meseca	6.1	9.3	16.6	19.3	21.6	22.7
Pre više od 3 meseca (manje od 1 god.)	4.5	5.1	5.4	9.2	10.2	10.6
Pre više od godinu dana	2.4	3.7	4.7	7.0	8.8	9.0

Izvor: Republički zavod za statistiku, 2016.

Poređenjem podataka između Evropske unije i R. Srbije, uočavamo da je u R. Srbiji najniži nivo korišćenja Interneta u odnosu na sve zemlje Evropske unije. Uočava se i dosta niži nivo korišćenja Interneta u Srbiji u svrhe elektronske kupovine u odnosu na zemlje Evropske unije, s tim što ohrabruje činjenica da postoji pozitivan trend korišćenja Interneta od strane pojedinaca i preduzeća.

Perspektive razvoja elektronske trgovine u Republici Srbiji

Elektronska trgovina u svetu predstavlja jedan od najpopularnijih i najzastupljenijih vidova elektronskog poslovanja i zadnjih godina je pokretač rasta svetske privrede. Iako su potencijali elektronske trgovine veliki, možda i nedovoljno istraženi, na domaćim sajtovima putem trgovine na internetu najčešće se prodaju računari i prateća oprema, ulaznice za razne manifestacije i kulturne događaje, avionske karte i polise osiguranja. Razvoj elektronske trgovine na ovim prostorima nije bio odgovarajuće dinamike i nivoa. Danas u Srbiji postoji jako malo korisnika elektronske trgovine, sa obe strane tržišta, pa zato i ne čudi što je njeno učešće u ukupnom prometu je na skoro zanemarljivom nivou.

Pitanje elektronske trgovine zakonski je regulisano preko seta zakona, kao što su: Zakon o elektronskoj trgovini („Službeni glasnik RS”, br. 41/09), Zakon o elektronskom potpisu („Službeni glasnik RS” br. 135/04), Zakon o elektronskom dokumentu („Službeni glasnik RS”, br. 51/09), Zakon o elektronskim komunikacijama („Službeni glasnik RS”, br. 44/2010), Zakon o izmenama i dopunama Zakona o elektronskoj trgovini („Sl. glasnik RS” br. 95/13), Zakon o izmenama i dopunama zakona o elektronskim komunikacijama („Sl. glasnik RS” br. 62/14.

Danas se R. Srbija nalazi u početnoj fazi u postavljanju uslova i institucija za razvoj elektronske trgovine. Za razliku od stanja u tržišno razvijenim zemljama u Srbiji se nije na adekvatan način propratilo kretanje elektronskog poslovanja i elektronske trgovine. Takođe, postojeća pravna regulativa ne rešava sva pitanja i probleme koji postoje. Na drugoj strani, rešenja prisutna u Sjedinjenim Američkim Državama i Evropskoj uniji dokaz su da razvoj informacionih tehnologija koje se primenjuju u elektronskoj trgovini mora biti praćen novim pravnim aktima, kao i konstantnim promenama i dopunama već postojećih pravnih propisa.

Odgovor na pitanje zašto se elektronska trgovina sve više koristi u svetu leži u nekoliko ključnih prednosti, koje prodavcima roba i usluga obezbeđuje pre svega širenje tržišta uz niže troškove i brži obrt kapitala, a kupcima mogućnost da bez velikog fizičkog napora steknu daleko širi uvid u tržišnu ponudu i kretanje cena za proizvode koji ih zanimaju. U Srbiji se navedene prednosti koristi u minimalnom okviru, pre svega zbog nepovoljnih okolnosti koje postoje u ekonomskom i informacionom zaostajanju Srbije. Takođe, domaći menadžeri još uvek raspolažu sa nedovoljno razvijenim nivoom upućenosti i osposobljenosti za korišćenje informacionih tehnologija, pa stoga u malom obimu prihvataju nova

tehnološka rešenja. Standard građana i njihova kupovna moć je još jedan u nizu ograničavajućih faktora razvoja elektronske trgovine u Srbiji. Takođe, paradoks su i visoke PTT tarife za isporuku robe kupljene putem interneta, pa je ponekad tarifa veća od vrednosti pošiljke.

Prvi korak ka definisanju uspešne strategije elektronske trgovine u Republici Srbiji treba da bude otkrivanje mogućnosti i prepreka za poslovanje trgovinskih preduzeća. Najvažniji zadatak preduzeća se svodi na praćenje dinamičkog okruženja sa posebnim akcentom na sagledavanje potreba kupaca. Intezivno traženje metoda za što potpunije zadovoljavanje potreba kupaca zahteva formulisanje strategije i planiranje njene primene. Ovakvo delovanje preduzeća ima i širi društveni interes i iz tog razloga ga treba podržavati. Kada se radi o elektronskoj trgovini, podsticaji su potrebni pre svega za razvoj i implementiranje nove tehnologije, inovativnost, kreiranje novih radnih mesta i sveukupni porast konkurentnosti nacionalne ekonomije. Na taj način može se povući paralela, odnosno povezanost između razvoja elektronske trgovine i razvoja privrede Srbije, šire posmatrano.

Da bi se kreirala efikasna strategije poslovanja mora se početi od kritičnih faktora uspeha. U ovom slučaju radi se o kritičnim faktorima uspeha za potrebe elektronske trgovine. To su faktori koji se odnose na poslovne, tehnološke i kadrovske faktore koji imaju važnu ulogu pri realizaciji strategijski važnih ciljeva. Da bi se identifikovale mogućnosti elektronske trgovine u Republici Srbiji mnoga preduzeća postavljaju pitanja i traže odgovore na njih. Među takvim pitanjima sreću se sledeća:

- Koliko koštaju usluge kupcima koje se obezbeđuju putem interneta?
- Koji su gubici ukoliko konkurencija pristupi pružanju usluga kupcima pre određenog dotičnog preduzeća?
- Kako se mogu eksploatirati informacije o pojedinačnim kupcima u cilju olakšanja poslovanja sa njima?
- Koja pomoć može da se pruži kupcima po osnovu iskustava sa drugim kupcima?
- Koju pomoć je moguće pružiti kupcima po osnovu ekspertize zaposlenog osoblja?

Navedena pitanja samo su dokaz različitih kritičnih faktora čije bi unapređenje doprinelo razvoju elektronske trgovine u R. Srbiji. Kao glavni kritični faktori uspeha mogu se označiti: specifičnosti proizvoda i usluga; podrška top menadžmenta; tehnička infrastruktura; softver koji je odomaćen

za korisnike; sigurnost i kontrola sistema elektronske trgovine; konkurencija i tržišna situacija; promocija i interna komunikacija; nivo i poverenje između kupaca i prodavaca, troškovi projekata elektronske trgovine i slično. Sa konkurentskog aspekta ona trgovinska organizacija koja se opredeli za korišćenje elektronske trgovine može predstavljati pretnju onim organizacijama koje još uvek koriste tradicionalni način poslovanja. Međutim, pre nego što se odluče za prelazak u sferu interneta preduzeća mora da izvrše analizu kako se ta strategija uklapa u njihovo celokupno poslovanje.

Zaključak

Razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija je pružio priliku velikom broju preduzeća da testiraju adekvatnost svoje strategije nastupa na tržištu. Praksa je potvrdila da samo ona preduzeća koja su globalno orijentisana mogu da ostvare održivu konkurentsku prednost. To je posledica činjenice da konkurencija ne poznaje granice, postaje globalna, te svaka kompanija u savremenim uslovima poslovanja mora da postane multinacionalna.

Elektronska trgovina predstavlja revoluciju u poslovnoj i trgovinskoj praksi. Ukoliko organizacije žele da ostvare koristi od novih internet tehnologija potrebno je da imaju strategijsku perspektivu. Iz tog razloga je potrebno da postoji tesna povezanost između poslove strategije i strategije elektronske trgovine

Odgovor na pitanje zašto se elektronska trgovina sve više koristi u svetu leži u nekoliko ključnih prednosti, koje prodavcima roba i usluga obezbeđuje pre svega širenje tržišta uz niže troškove i brži obrt kapitala, a kupcima mogućnost da bez velikog fizičkog napora steknu daleko širi uvid u tržišnu ponudu i kretanje cena za proizvode koji ih zanimaju. U Srbiji se navedene prednosti koriste u minimalnom okviru, pre svega zbog nepovoljnih okolnosti koje postoje u ekonomskom i informacionom zaostajanju R. Srbije.

Bez obzira što je elektronska trgovina u R. Srbiji još uvek nedovoljno razvijena postoje pozitivni pomaci koji daju nadu da će se situacija promeniti na bolje. Nove poslovne mogućnosti utiču na povećanje produktivnosti, smanjenje troškova i brži obrt kapitala. Elektronska trgovina stvara i mogućnost za zapošljavanje, posebno u malim i srednjim preduzećima. Ne sme se nikako zaobići ni uticaj koji elektronska trgovina

ima na ekonomski rast, ulaganje u inovacije, uvođenje novih tehnologija i znanja, što doprinosi pojavi novih subjekata na tržištu.

Zaključak je da se Republika Srbija nalazi u početnoj fazi u postavljanju uslova i institucija za razvoj elektronske trgovine. Nasuprot trendu u razvijenim zemljama, u R. Srbiji elektronska trgovina, kao i mnoge druge oblasti, dugo je zaostajala u odnosu na razvijene zemlje. Posebno orhabruje volja državnih vlasti da putem zvaničnih dokumenata uredi ovu oblast sa namerom da se izjednači sa razvijenim zemljama Evrope.

Zahvalnica

Rad je deo Projekta osnovnih istraživanja (br. 79081), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Reference

1. Babin, B. J., Griffin, M., & Boles, J. S. (2004). Buyer reactions to ethical beliefs in the retail environment. *Journal Business Review*, 57, 1155-1163. DOI: 10.1016/S0148-2963(02)00329-6
2. Hamid, B. (2002). Institutional Approach to E-commerce: An Integrated Framework for Pakistan. *The Pakistan Development Review*, 41(2), 179-192.
3. Ćuzović, S. (2013). *Trgovina (principi, struktura, razvoj)*. Ekonomski fakultet Niš.
4. Ćuzović, S., i Ivanović, P. (2010). Inovacije u trgovinskom menadžmentu. Ekonomski fakultet, Niš.
5. Ćuzović, S. i Sokolov Mladenović, S. (2014). Elektronička trgovina kao poslovni koncept zasnovan na tehnološkim inovacijama. Međunarodna naučna konferencija *Perspektive trgovine 2014. - Ljudi, tehnologija znanje* (str. 281-296). Ekonomski fakultet, Zagreb.
6. Ćuzović, S., Sokolov-Mladenović, S. i Ćuzović, Đ. (2012). Trgovina u uslovima Internet-web ekonomije (društveno-ekonomske pretpostavke i etička načela). *Ekonomске teme*, 2, 187-204.
7. Greblikaite, J., & Pervazaite, D. (2014). Ethical Issues Related to E-Commerce: Case of Discount E-Shopping Site in Lithuania. *European Integration Studies*, 8, 124-130.
8. Kenmeth, C., Landon, C., & Guercio, T. (2004). *E-Commerce“ Business, Technology. Society*, Pearson Addison Wesley, Nevv York.
9. Nardal, S., & Sahin, A. (2011). Ethical Issues in E-Commerce on the Basis of Online Retailing, *Journal of Social Sciences* 7(2), 190-198.
10. North, D. C. (1992). *Transaction costs, institutions, and economic performance*. San Francisco, CA: ICS Press.

11. Turban, E., & King, D. (2011). *Electronic Commerce 2012-A managerial and Social Network Perspectives*. New York, Prentice-Hall.
12. Turban, E., King, D., & Lang, J. (2010). *Introduction to Electronic Commerce*. New York, Prentice-Hall.
13. Uroš, T. (2006). *Elektronsko poslovanje*. Beogradska poslovna škola, Beograd.
14. Vujović, S. (2005). *Elektronsko poslovanje i elektronska inteligencija*. Beogradska poslovna škola, Beograd.

INSTITUTIONAL ASSUMPTIONS OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC COMMERCE IN REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The application of information and communication technologies in trade affects the transition into a new phase, which is in theory and practice, known as phase the trade "new quality". Within this phase leads to the development of e-commerce, which in practice operates through various designs and shapes. The achieved level of development of electronic commerce in any country is conditioned by the level of economic development. Starting from these assumptions, the aim of this paper is to analyze the institutional conditions for the development of electronic commerce in the Republic of Serbia, with a focus on legal regulations and legal and ethical issues. The focus of the research work being achieved level of development of electronic commerce in the Republic of Serbia, a comparative analysis with the EU countries, as well as the strategic directions of further development of electronic commerce.

Keywords: trade, electronic commerce, statutory and legal regulations, Republic of Serbia

UPRAVLJANJE OBRTNIM SREDSTVIMA KORPORATIVNOG SEKTORA U FEDERACIJI BOSNE I HERCEGOVINE

Dr Almir Alihodžić*

Apstrakt: Korporativni sektor u Bosni i Hercegovini u poslednjih nekoliko godina karakteriše oslabljena ekonomska aktivnost, slaba domaća potražnja, prisutan trend nelikvidnosti, nizak nivo lične potrošnje te odsustvo značajnog investicionog ciklusa kao generatora ekonomskog rasta. Analiza strukture obrtnih sredstava ne pruža mogućnost samo za sagledavanje sadržaja obrtnih sredstava već i mogućnost na kontrolisanje cirkulacije ukupne mase obrtnih sredstava. S obzirom da u Bosni i Hercegovini dominantnu ulogu imaju mala i srednja preduzeća koja imaju probleme sa hroničnom nelikvidnošću, u ovom radu ćemo pokušati da analiziramo neto obrtni kapital za jednu skupinu preduzeća koja su u poslednje četiri godine imala negativan finansijski rezultat, te sa druge strane za drugu skupinu preduzeća koja su imala pozitivan finansijski rezultat. Kao osnova će poslužiti publikovani javni finansijski izveštaji za preduzeća iz uzorka. Ovo istraživanje ćemo provesti putem regresionog modela, gde će neto obrtna sredstva posmatranih preduzeća (NOS) predstavljati zavisnu varijablu, a ukupni prihodi, odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala, ukupne zalihe te ukupne kratkoročne obaveze će predstavljati nezavisne varijable. Osnovni cilj rada je da se utvrdi da li posmatrane nezavisne varijable imaju uticaja na kretanje i visinu neto obrtnog kapitala, odnosno, kako politika upravljanja obrtnim sredstvima utiče na likvidnost i profitabilnost posmatranih preduzeća.

Ključne reči: neto obrtna sredstva (NOS), regresioni model, ANOVA test, nelikvidnost

Uvod

Neto obrtna sredstva predstavljaju svojevrsnu maržu sigurnosti za poverioce, odnosno deo sopstvenog i dugoročno pozajmljenog kapitala namenjenog za finansiranje obrtne imovine. Iznos neto obrtnih sredstava treba da bude primeren potrebama dugoročnog finansiranja dela obrtnih sredstava, tj. iznosu obrtne imovine koja ne smije biti finansirana iz kratkoročnih obaveza. Dakle, neto obrtna sredstva imaju kapitalni značaj na stanje buduće likvidnosti preduzeća, jer sve dok su dugoročni izvori veći od

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici, e-mail: almir.dr2@gmail.com

neto vrednosti trajno vezanih sredstava neto obrtni fond je pozitivan, i pokazuje deo dugoročnih izvora koji je uložen u obrtna sredstva preduzeća. Kada je neto vrednost trajno vezanih sredstava jednaka dugoročnim izvorima, a obrtna sredstva jednaka kratkoročnim izvorima neto obrtni fond je jednak nuli. I kada je neto vrednost trajnih vezanih sredstava veća od dugoročnih izvora neto obrtni fond je negativan, te pokazuje koji deo kratkoročnih izvora je uložen u trajno vezana sredstva (Piljić, 2012, 198).

Likvidnost je predmet velike zabrinutosti preduzeća u kontekstu pronalazanja *trade-off* situacije između sigurnosti i profitabilnosti. U praksi je poslednjih godina prisutna velika polemika oko održavanja stabilnosti finansijskih obaveza kako na kratak tako i na dugi rok. Operativna likvidnost preduzeća predstavlja odnos između kratkoročnih sredstava i kratkoročnih obaveza koje su osnovne komponente trenutnih poslovnih procesa. Ukoliko preduzeće ima visok nivo neto radnog kapitala to ukazuje na visok nivo operativne likvidnosti jer preduzeće ima veći iznos kratkoročnih sredstava u odnosu na kratkoročne obaveze. Dakle, sa ove tačke gledišta preduzeće ne bi trebalo da ima zabrinutosti u pogledu prekida poslovanja zbog nedostatka likvidnih sredstava. Nasuprot rečenom, nizak nivo neto radnog kapitala ukazuje na postojanje niskog nivoa operativne likvidnosti, gde negativna vrednost neto radnog kapitala predstavlja ozbiljno upozorenje za preduzeća (Pyles, 2014, 76).

Kako korporativni sektor u BiH uglavnom čine mala i srednja preduzeća, pristup inostranim izvorima finansiranja je nedostupan, gde samo ograničeni broj velikih preduzeća ima pristup ovom obliku finansiranja u formi trgovačkih kredita. Glavni izvor finansiranja sektora preduzeća u BiH su bankarski krediti. Alternativno finansiranje u obliku izdavanja dužničkih ili vlasničkih hartija od vrednosti slabo je razvijeno, pa gotovo i da ne postoji. Dakle, zaduženost, odnosno nivo dugovanja korporativnog sektora se može isključivo posmatrati kao zaduženost prema bankarskom sektoru (Centralna banka BiH, 2014, 60).

Kao posledica rigidnosti bankarskog sektora u BiH u poslednjih nekoliko godina izražen je trend rasta nekvalitetnih kredita zbog ograničenosti pristupa malih i srednjih preduzeća drugim finansijskim izvorima. Takođe, izražen je visok stepen nelikvidnosti nefinansijskog sektora, gde određeni broj preduzeća dugi niz godina ima probleme u kontekstu naplate potraživanja i plaćanja dospelih obaveza. Kao glavne razloge za ovakvo stanje trebamo tražiti u oslabljenoj privrednoj aktivnosti, uticaju globalne ekonomske krize, lošem provedenom procesu privatizacije

te neuređenom pravnom sistemu u pogledu dužničko-poverilačkih odnosa. Insolventnost je prisutna u mnogim privrednim društvima. Esencijalni razlog insolventnosti je pre svega zastoj u transformaciju nenovčanih pozicija u novac. Kod mnogih društava žiro računi su blokirani. Takođe, u strukturi bilansa stanja sve je veće učešće potraživanja koja u manjem ili većem delu ostaju nenaplaćena, a što u krajnjoj instanci vodi do niske rentabilnosti korišćene imovine (Piljić, 2012, 200). U prilog iznešenom stoji i činjenica da je prema izveštaju Centralne banke BiH o stanju blokiranih računa, ukupan broj blokiranih računa na dan 01. 03.2016. iznosio 70.401, dok je ukupan broj preduzeća koja imaju bar jedan blokirani račun iznosio 43.785 (CBBiH, 2016). Ovaj rad je struktuiran iz četiri dela. Prvi deo se odnosi na uvodna razmatranja i kratki pregled dosadašnje literature u pogledu neto obrtnog kapitala. Drugi deo opisuje stanje posmatranog uzorka preduzeća u kontekstu analize neto obrtnog kapitala, problema finansiranja i likvidnosti. Treći deo obuhvata samo metodologiju istraživanja. I poslednji deo se odnosi na zaključna razmatranja i preporuke.

Pregled literature

K. Lyroudi i Y. Lazaridis (2000) istraživali su odnos između gotovinskog ciklusa i indikatora likvidnosti za Grčku industriju hrane, gde su pokušali da odrede odnos između tekućeg i brzog racia likvidnosti i gotovinskog ciklusa. Rezultati su ukazali da postoji značajno pozitivna kauzalnost između gotovinskog ciklusa i tradicionalnih indikatora likvidnosti kao što su tekući i rigorozni racio likvidnosti.

Prema M. Deloof-u (2003) većina preduzeća ima veću količinu novca uloženog u obrtni kapital, gde se može očekivati da će radni kapital imati uticaja na profitabilnost preduzeća. Na uzorku od 1.009 velikih belgijskih nefinansijskih preduzeća u periodu 1992-1996, koristeći metodologiju regresijskih testova i korelacije, M. Deloof je došao do zaključka da između bruto finansijskog rezultata i broja dana potraživanja prema kupcima kao i broja dana plaćanja obaveza prema dobavljačima postoji negativan odnos.

A. Raheman i M. Nasr (2006) istraživali su odnos između radnog kapitala i njegovog uticaja na likvidnost i profitabilnost pakistanskih preduzeća. Oni su proučavali uticaj različitih varijabli na radni kapital, kao što su: prosečan period naplate potraživanja od kupaca, koeficijent obrta zaliha u danima, vreme trajanja obrta dobavljača, gotovinski ciklus i neto dobit. Racio duga, veličinu preduzeća (merenu putem prirodnog logaritma

prodaje) i finansijsku aktivu prema ukupnoj aktivi su koristili kao kontrolnu meru. Rezultati istraživanja su pokazali da postoji jaka negativna kauzalnost između upravljanja radnim kapitalom i profitabilnošću u kontekstu gotovinskog ciklusa. Dakle, sa povećanjem gotovinskog ciklusa dolazi do smanjenja profitabilnosti posmatranih preduzeća, gde menadžeri treba da stvore pozitivnu vrednost za akcionare smanjivanjem gotovinskog ciklusa na minimalno mogući opseg. Takođe, došli su do zaključka da između likvidnosti i profitabilnosti postoji obrnuta kauzalnost. Isto tako došli su do novog zaključka da između veličine preduzeća i njihove profitabilnosti postoji pozitivna korelacija. I na kraju došli su zaključka da između duga i profitabilnosti postoji negativna veza.

Odnos između upravljanja obrtnim kapitalom i profitabilnošću su ispitivani za grupu malezijskih preduzeća prema Zariyawati *et al* (2009). Koristili su gotovinski ciklus kao meru upravljanja radnim kapitalom u studiji slučaja za 1.628 kompanija za period 1996-2006, za šest različitih ekonomskih sektora preduzeća listiranih na Malezijskoj berzi. Rezultati regresionog (OLS) testa su pokazali jako negativnu korelaciju između gotovinskog ciklusa i korporativne profitabilnosti. Dakle, njihovi rezultati su pokazali da smanjenje gotovinskog ciklusa svakako vodi do povećanja profitabilnosti kompanija. Zaključili su da menadžeri treba da vode računa o skraćivanju gotovinskog ciklusa do optimalnog nivoa ukoliko je moguće isti postići.

Podaci o analiziranim preduzećima

Podaci korišćeni za ovo istraživanje bazirani su na publikovanim finansijskim izveštajima posmatranog uzorka preduzeća „X“ i „Y“ za period 2012-2015. Sva posmatrana preduzeća se nalaze u sastavu berzanskog indeksa Sarajevske berze (SASX-30). Uglavnom posmatrana preduzeća su proizvodne, trgovačke i uslužne delatnosti. Istraživanje je sprovedeno uz pomoć softverskog paketa SPSS 16.0.

Pravne osobe razvrstavaju se na male, srednje i velike zavisno o pokazateljima utvrđenim na dan sastavljanja finansijskih izveštaja u poslovnoj godini, a pema sledećim kriterijumima (Piljić, 2012, 91-92):

- visina ukupnih prihoda,
- vrednost imovine, i
- prosečan broj uposlenih tokom poslovne godine.

Male pravne osobe su one koje ispunjavaju minimalno dva od sledećih kriterijuma:

- prosečan broj uposlenih je manji od 50,
- prosečna vrednost poslovanja imovine na kraju poslovne godine je manja od 1.000.000,00 KM, i
- ukupan godišnji prihod je manji od 2.000.000,00 KM.

Za razliku od malih, srednje pravne osobe su one koje na dan sastavljanja finansijskih izveštaja imaju minimalno ispunjena dva od prethodnih navedenih kriterija:

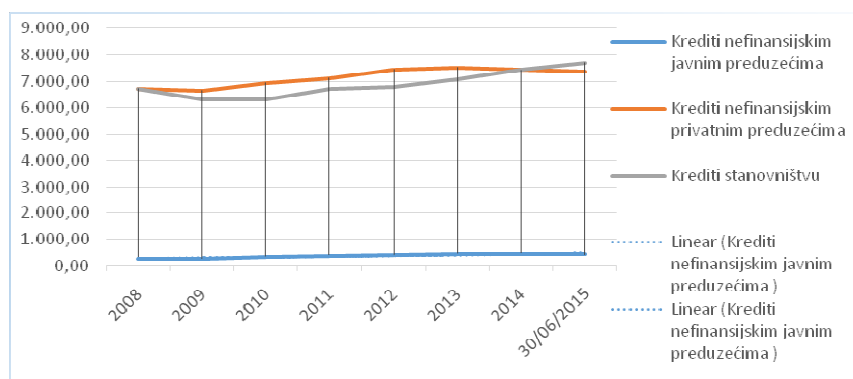
- prosečan broj uposlenika tokom godine je od 50 do 250,
- prosečna vrednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi od 1.000.000,00 KM do 4.000.000,00 KM, i
- ukupan godišnji prihod iznosi od 2.000.000,00 KM do 8.000.000,00 KM.

Prema podacima Agencije za statistiku BiH, strukturu 34.586 bosanskohercegovačkih preduzeća čine: 75,0%, mikro preduzeća (0 - 9 zaposlenih), 18% mala preduzeća (10 - 49 zaposlenih), 6,0%, srednja preduzeća (50 - 249 zaposlenih), dok je udio velikih preduzeća (250 i više zaposlenih) samo 1,0%. Razvrstavanje preduzeća prema klasama na osnovu poslovnih prihoda pokazuje da 92,7% preduzeća ostvaruje prihode manje od 4 miliona KM na godišnjem nivou, 5,8% preduzeća ostvaruje prihode od 4 do 20 miliona KM, a samo 1,5% preduzeća ima prihode 20 i više miliona KM (Agencija za statistiku BiH, 2015).

U strukturi finansijskog sistema Bosne i Hercegovine, bankarski sektor je zastupljen sa 87,35 %, sektor osiguranja sa 5,19 % imovine. Slika 1 ilustruje sektorsku strukturu kredita komercijalnih banaka za period: 2008-30.06.2015.

Usporena ekonomska aktivnost, kao i posle krizni efekti su svakako imali uticaja na pad bankarske aktive te konsekventno tome i kredita, jer je određeni broj inostranih banaka u BiH povlačio svoje depozite koji su se nadomestili iz domaćih depozita. Kao što se da primjetiti iz prethodnog grafika blagi rast kredita tj. bolje rečeno refinansiranje kredita je jedino prisutno kod sektora stanovništva, dok je kod korporativnog sektora zabeležen blagi linearni pad, te kod javnih nefinansijskih preduzeća možemo slobodno reći blagi linearni rast. Rast nekvalitetnog kreditnog portfolija primorava komercijalne banke na uvođenje strožijih standarda prilikom odobravanja kredita u cilju čišćenja bilansnih pozicija što svakako predstavlja pritisak u pogledu troškova finansiranja te utiče na usporavanje

kreditnog rasta. U Tabeli 1 dati su podaci za odabrani uzorak preduzeća, prirodu njihove delatnosti, kao i određene tržišne i knjigovodstvene pokazatelje.



Slika 1 Sektorska struktura kredita komercijalnih banaka za period 2008-30.06.2015. (u mil. KM)

Izvor: http://statistics.cbbh.ba:4444/Panorama/novaview/SimpleLogin_bs.aspx

Tabela1 Preduzeća iz analiziranog uzorka u sastavu berzanskog indeksa SASX-30 na dan 19. 02. 2016.

Naziv preduzeća	Priroda delatnosti	ROE	EPS	P/E	P/B	BVS
Elektro grupa d.d. Gornji Vakuf		0.032	0.003	58.411	18.71	10.68
Energoinvest d.d. Sarajevo	Inženjerske delatnosti i tehničko savetovanje	0.086	0.008	187.23	0.161	9.647
Hidrogradnja d.d. Sarajevo	Izgradnja Hidrograđevinskih objekata	0.00	0.00	-	0.073	13.573
Šipad d.d. Sarajevo	Trgovina i inženjering	0.00	0.00	-	0.04	12.900
Vispak d.d. Visoko	Prerada čaja i kafe	12.62	1.692	4.728	0.596	13.405
Tvornica cementa d.d. Kakanj	Proizvodnja cementa	7.634	1.188	18.505	1.413	15.574
Solana d.d. Tuzla	Vađenje soli	3.304	2.606	8.710	0.287	78.885
Pobjeda d.d. Tešanj	Proizvodnja ostalih pumpi i kompresora	0.00	0.00	-	0.267	41.167

Izvor: www.sase.ba

Tabela 1 ilustruje kretanje tržišnih i knjigovodstvenih pokazatelja poslovanja izabrane skupine preduzeća iz skupine „X“ i skupine „Y“ na dan 19. 02. 2016. Ono što se može uočiti da ne postoji potpuna korelacija između kretanja tržišnih i knjigovodstvenih performansi, jer se uglavnom akcijama posmatranih preduzeća slabo trguje (odnosno ima dosta dana bez trgovanja), te ne postoji zainteresovanost privatnih i institucionalnih ulagača sa jedne strane, dok sa druge strane postoji obrnuta proporcionalnost između odnosa tržišna cena/zarada i povrata na akcijski kapital. Takođe, može se zaključiti da jedna posmatrana skupina preduzeća ima izuzetno slabu tržišnu snagu u kontekstu varijabilnosti prihoda od prodaje, dok druga skupina ima stabilni prihodni potencijal i stabilnu tražnju.

Tabela 2 ilustruje tendenciju kretanja dohodovnog, prinostnog i likvidonosnog potencijala veće skupine nefinansijskih preduzeća koja čine strukturu berzanskog indeksa SASX - 30 u 2014.

Tabela 2 Analiza neto dobiti/gubitka, ukupnih prihoda i neto obrtnih sredstava preduzeća u sastavu berzanskog indeksa SASX-30 za 2014. (000 KM)

Naziv preduzeća	Neto dobit/gubitak	Udeo u ukupnoj neto dobiti (%)	Ukupni prihod	Udeo u ukupnom prihodu (%)	NOS	Udeo u NOK (%)
BH Telecom d.d. Sarajevo	46.438.300	48.44	268.349.054	18.43	195.925.708	20.99
Elektro grupa d.d. Gornji Vakuf	919.000	0.96	10.000,00	0.00	-5.058.091	-0.54
Energoinvest d.d. Sarajevo	950.778	0.99	106.842.669	7.34	-62.277.743	-6.67
Hidrogradnja d.d. Sarajevo	- 7.818.749	-8.16	5.642.372	0.39	23.859.213	2.56
Šipad d.d. Sarajevo	-76.435	-0.08	766.907	0.05	23.114.941	2.48
Vispak d.d. Visoko	2.048.960	2.14	15.603.009	1.07	13.228.638	1.42
Tvornica cementa d.d. Kakanj	8.490.847	8.86	31.883.011	2.19	33.839.122	3.62
Solana d.d. Tuzla	790.423	0.82	26.040.048	1.79	3.963.722	0.42
Pobjeda d.d. Tešanj	-105.152	-0.11	17.585.104	1.21	5.455.266	0.58
Fabrika duhana d.d. Sarajevo	2.660.290	2.77	28.183.828	1.94	70.491.421	7.55
Enker d.d. Tešanj	79.005	0.08	4.193.842	0.29	8.384.701	0.90

JP HT Mostar d.d.	2.352.328	2.45	110.110.303	7.56	52.632.407	5.64
JP Elektroprivreda BiH d.d. Sarajevo	9.061.236	9.45	476.572.089	32.73	376.974.127	40.38
JP Elektroprivreda HZHB Mostar d.d	25.984.472	27.10	180.474.756	12.39	149.717.017	16.04
Ingram d.d. Srebrenik	241.801	0.25	12.743.280	0.88	15.537.019	1.66
RMU Banovići d.d. Banovići	4.423.675	4.61	152.488.413	10.47	24.849.776	2.66
Saniteks d.d. Velika Kladuša	11.528	0.01	3.461.076	0.24	2.606.483	0.28
Svjetlokomerc d.d. Sarajevo	-111.149	-0.12	2.513.365	0.17	2.504.854	0.27
Trgovina Borac d.d. Travnik	420.085	0.44	794.892	0.05	-523.889	-0.06
Unioninvestplastika d.d. Semizovac	-1.365.355	-1.42	4.551.872	0.31	820.713	0.09
Zenička industrija mlijeka d.d. Zenica Zavod za vodoprivredu d.d. Sarajevo	135.059	0.14	4.978.345	0.34	1.761.759	0.19
	342.834	0.36	2.400.169	0.16	-4.278.355	-0.46
UKUPNO	95.873.781	100.00	1.456.188.404	100.00	933.528.809	100.00

Izvor: www.sase.ba

Strukturnom analizom je utvrđeno da najača dohodovna snaga nefinansijskih preduzeća pripada sektoru telekomunikacija (BH Telecom - 48.44%), zatim sektoru elektrodistribucije (JP Elektroprivreda HZHB Mostar - 27.10%) te delimično proizvodnom i trgovinskom sektoru. Ovakvo stanje stabilne profitabilnosti sektora telekomunikacija i elektroprivrede je razumljivo jer data preduzeća su praktično monopolska preduzeća sa sigurnom i izvesnom profitabilnošću. Posmatrano sa druge strane, vidljiva je obrnuto proporcionalna kauzalnost između neto obrtnih sredstava i neto dobitka što je i jasno, jer povećano učešće obrtnih sredstava u ukupnim sredstvima utiče na smanjenje ukupne profitabilnosti, jer preterano ulaganje u obrtna sredstva u pravilu donosi nižu stopu prinosa od ulaganja u fiksna sredstva. (Ivanišević, 2010, 99). Takođe, se da uočiti da određeni broj preduzeća iz proizvodnog sektora uprkos negativnoj vrednosti neto obrtnih sredstava je imao pozitivni finansijski rezultat tj. neto dobit. Ovo je pre svega rezultat odluka menadžmenta posmatranih preduzeća za dugoročnim zaduživanjem u cilju finansiranja kratkoročne imovine.

Negativna vrednost neto obrtnih sredstava ukazuje na situaciju postojanja finansijske neravnoteže u pogledu da su stalna sredstva finansirana delimično iz kratkoočnih izvora. Na visinu neto obrtnih sredstava utiče politika prodaje preko zaliha gotovih proizvoda, kao i preko potraživanja od kupaca. U cilju zadovoljavanja potrebe kupaca preduzeće

mora držati visok nivo zaliha što opet utiče na povećanje nivoa neto obrtnih sredstava. Iz prethodne tabele je uočljivo da određena preduzeća iz uzorka imaju negativnu vrednost neto obrtnih sredstava (Elektro grupa i Energoinvest) po svim pokazateljima obrtne imovine, ukupnih sredstava i ukupnih prihoda, što predstavlja jasan signal nepostojanja kratkoročne finansijske ravnoteže, dok su s druge strane ista preduzeća imala pozitivan finansijski rezultat. Dakle, negativna vrednost neto obrtnih sredstava predstavlja signal da zbir kapitala, dugoročnih rezervisanja te dugoročnih obaveza nije dovoljan za pokriće stalne imovine, gde se iz kratkoročne imovine finansira celokupna obrtna imovina i deo stalne imovine što predstavlja znak niske solventnosti i budućih eventualnih finansijskih poremećaja.

Tabela 3 Analiza relativnih pokazatelja neto obrtnih sredstava za skupinu preduzeća iz uzorka u 2014.

Naziv preduzeća	NOS/Z	NOS/OBI	NOS/US	NOS/UP
Elektro grupa	-	-80,55	-0,70	-505,81
Energoinvest	-4,50	-0,56	-0,16	-0,58
Hidrogradnja	5,09	0,29	0,17	4,23
Šipad	1,94	0,92	0,60	30,14
Vispak	2,40	0,51	0,35	0,84
Tvornica cementa	3,01	0,85	0,22	1,06
Solana	0,60	0,28	0,06	0,15
Pobjeda	0,66	0,51	0,21	0,31

Izvor: www.sase.ba

Druga skupina preduzeća iz uzorka je imala pozitivnu korelativnu vezu između ukupnih prihoda i ostvarenog finansijskog rezultata, ali obrnutu proporcionalnost sa kretanjem neto obrtnog kapitala. Esencijalni problem sa skupinu preduzeća „X“ je loša politika upravljanja potraživanjima, zalihama, odnosno visok nivo nenaplaćenih potraživanja te svakako i visok nivo rezervisanja koji na kraju prati i visok nivo finansijskog rizika.

Metodologija i rezultati istraživanja

Regresioni model predstavlja jednačinu s konačnim brojem parametara i varijabli. U zavisnosti od toga da li se neki model sastoji samo od jedne ili više varijabli, razlikuje se model jednostavne i višestruke linearne regresije. Pored zavisne i jedne ili više nezavisnih varijabli, svaki regresioni model

sadrži i jednu slučajnu varijablu. Model jednostavne linearne regresije izražava vezu između dva parametra na sledeći način:

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + \varepsilon_i \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

gde su:

Y – zavisna varijabla,

α i β nepoznati parametri koje je potrebno oceniti, i

ε_i – stohastička varijabla (greška relacije).

Za razliku od modela jednostavne regresije, model višestruke linearne regresije razlikuje se po tome što sadrži dve ili više nezavisnih varijabli.

$$Y_i = \alpha + \beta_1 X_{i,1} + \beta_2 X_{i,2} + \dots + \beta_j X_{i,j} + \dots + \beta_k X_{i,k} + \varepsilon_i \quad (2)$$

$$i = 1, 2, \dots, n.$$

Naime, ovaj model se sastoji od jedne zavisne varijable Y i K nezavisnih varijabli, koje se označavaju kao: $X_{i,j} = 1, 2, \dots, K$.

Ovo empirijsko istraživanje se odnosi na analizu neto obrtnih sredstava (NOS) za prvu skupinu preduzeća „X“ koja su u poslednje četiri godine imala negativan finansijski rezultat. Preduzeća su uglavnom iz proizvodne i trgovačke delatnosti. Odabrani uzorak preduzeća „X“ se nalazi u sastavu berzanskog indeksa Sarajevske berze SASX-30. Ukupan broj analiziranih preduzeća iz posmatranog uzorka je osam, gdje uzorak preduzeća „X“ broji ukupno četiri preduzeća uglavnom proizvodne delatnosti, dok uzorak „Y“ čine preduzeća proizvodne i trgovačke delatnosti. Podaci korišteni za ovo istraživanje su zvanični publikovani finansijski izveštaji posmatranih preduzeća. U ovom istraživanju je korišten model višestruke linearne regresije kojim se procenjuju priroda i snaga veze između jedne zavisne varijable, i K nezavisnih varijabli koje se označavaju sa $X_{i,j} = 1, 2, \dots, K$. Dakle, u ovom radu kao zavisna varijabla uzeta su neto obrtna sredstva – koja su u daljem tekstu predstavljena oznakom - (NOS), a kao nezavisne varijable: ukupni prihodi u daljem tekstu predstavljeni oznakom - (UP), odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala - koja je u daljem tekstu predstavljena oznakom - (S/P), ukupne zalihe - koje su u daljem tekstu predstavljene oznakom - (UZ), te ukupne kratkoročne obaveze - koje su u predstavljene oznakom - (UKO).

Regresioni model u ovom istraživanju za odabranu skupinu preduzeća predstavljen je na sledeći način:

$$NOS = \alpha + \beta_1 * (up) + \beta_2 * (s/p) + \beta_3 * (uz) + \beta_4 * (uko) + \varepsilon_i \quad (3)$$

Reprezentativnost modela ispitaćemo proračunom koeficijenta korelacije (r), koeficijenta determinacije (R^2) i korigovanog koeficijenta determinacije (\bar{R}^2). Takođe, biće provedena i analiza varijanse (ANOVA), gde će se testirati značajnost posmatranih varijabli u modelu, gde nulta hipoteza predstavlja činjenicu da nezavisne varijable značajno ne utiču na zavisnu.

$$(1) H_0 \dots \beta_1 = 0$$

$$(2) H_1 \dots \beta_1 \neq 0$$

Tabela 4 Opis deskriptivnih (eksplanatornih) varijabli u modelu

Varijable	Simbol	Opis
Neto obrtna sredstva	NOS	Predstavlja razliku između obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza
Ukupni prihodi	UP	Prihodi od poslovnih, finansijskih i ostalih aktivnosti
Odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala	S/P	Strukturalni odnos između sopstvenih i pozajmljenih izvora
Ukupne zalihe	UZ	Ukupne zalihe

Tabela 5 ilustruje deskriptivnu statistiku eksplanatornih varijabli preduzeća „X“ za period 2012-2015.

Tabela 5 Deskriptivna statistika između parametara NOS, UP, S/P, UZ i UKO za period 2012-2015.

Zavisna i nezavisne varijable	Srednja vrednost	Std. Devijacija	N
NOS	3,83	2,99	15
UP	3,91	6,49	15
S/P	4,31	1,66	15
UZ	7,44	5,492	15
UKO	4,26	5,30	15

Izvor: Autor

Kao što se da i primetiti naizraženija volatilitnost zabeležena je kod ukupnih zaliha i ukupnih prihoda kategorije preduzeća „X“ sa standardnom devijacijom od 5.492% i 6,49%. Dakle, najveću srednju vrednost od oko 7,4 miliona KM su imale zalihe sa standardnim odstupanjem od visokih 5.492%. Kao rezultat ovog povećanja treba svakako tražiti u lošoj politici upravljanja zalihama, tj. postojanju nekurentnih zaliha, sa jedne strane te sa druge strane

postojanje negativne vrednosti neto obrtnih sredstava, gde ukupan iznos kapitala, dugoročnih rezervisanja i dugoročnih obaveza nije dovoljan za pokriće stalne imovine. Preduzeća iz uzorka „X“ su mahom svoja istrošena stalna sredstva finansirala iz kratkoročnih izvora što dakako predstavlja ozbiljan znak niske likvidnosti i budućih teških finansijskih problema. Kada je u pitanju bilansna kategorija prihoda onda možemo slobodno reći da je usled oslabljene ekonomske aktivnosti, pada izvozne tražnje, loše izvozne strategije došlo do fluktuacije u prihodnom potencijalu. Srednja vrednost stope rasta odnosa sopstveni/pozajmljeni kapital izražava tendenciju opadanja sopstvenog kapitala u prosjeku sa standardnom devijacijom od 1,67%.

Rezultati dobijeni regresionom analizom ukazuju da koeficijent korelacije iznosi $r = 0,84$ što ukazuje da postoji jaka korelacija između zavisne varijable, tj. neto obrtnih sredstava skupine preduzeća „X“ iz posmatranog uzorka i nezavisnih varijabli ukupnog prihoda, odnosa između sopstvenih i pozajmljenih izvora, ukupnih zaliha i ukupnih kratkoročnih obaveza. Koeficijent determinacije iznosi $R^2 = 70\%$, te prilagođeni koeficijent determinacije iznosi $\bar{R}^2 = 0,58$ što dalje pokazuje da je ovim modelom opisano 58% odstupanja nezavisnih varijabli što čini model relativno reprezentativnim. Testiranjem nulte hipoteze o značajnosti dobijeni su statistički značajni pokazatelji koji ukazuju da postoji značajan uticaj izabranih nezavisnih varijabli pri nivou signifikantnosti od $\alpha = 5\%$, odnosno da empirijski F - odnos iznosi 5,831. Kako je u ovom istraživanju vrednost empirijskog F - odnosa (5,831) veća od vrednosti teorijskog F - odnosa (3.48), za 4 - stepena slobode u brojiocu i 10 u imeniocu, onda dolazimo do zaključka za odbacivanjem nulte hipoteze da nezavisne varijable nemaju značajan uticaj na zavisnu varijablu. Durbin-Watson statistika pokazuje srednju korelaciju s obzirom da su vrednosti nešto iznad 1.

Tabela 6 Regresiona analiza između parametara NOS, UP, S/P, UZ, UKO preduzeća „X“ za period 2012-2015

Regresiona statistika	
Koeficijent korelacije	0,837
Koeficijent determinacije	0,700
Prilagođeni koeficijent determinacije	0,580
Standardna greška procene	1,938
Durbin - Watson	1,213

Izvor: Autor

Tabela 7 Analiza varijanse između parametara NOS, UP, S/P, UZ, UKO preduzeća „X“ za period 2012-2015

ANOVA	Df	Suma najmanjih kvadrata	Srednja vrednost najmanjih kvadrata	F	Signifikantno F
Regresija	4	8.760E15	2.190E15	5,831	0,01
Rezidualna vrednost	10	3.756E15	3.756E14		
Total	14	1.252E16			

Izvor: Autor

Tabela 8 Pearsonov koeficijenta korelacije između parametara skupine preduzeća „X“ za period 2012-2015

	NOK	UP	S/P	UZ	UKO
NOK	1,000	0,746	0,234	-0,175	-0,746
UP	0,746	1,000	0,163	0,480	0,755
S/P	0,234	0,163	1,000	0,228	-0,210
UZ	-0,175	0,480	0,228	1,000	0,452
UKO	-0,746	0,755	-0,210	0,452	1,000

Izvor: Autor

Iz Tabele 8 se vidi da je više od polovine eksplanatornih varijabli međusobno pozitivno korelisano, a jedan mali deo varijabli ima negativnu korelaciju. S obzirom da je predmet analize uticaj nezavisnih varijabli na zavisnu varijablu, odnosno na neto obrtna sredstva preduzeća iz uzorka „X“, može se primetiti da je najjača pozitivna korelacija zabeležena između neto obrtnih sredstava skupine preduzeća „X“ i ukupnih prihoda (0,746). Ovaj rezultat je sasvim opravdan i logičan jer sa povećavanjem prihoda dolazi do jačanja prinosne snage preduzeća te stoga i jačanje pozicije neto obrtnih sredstava. Na drugom mestu po jačini pozitivne veze se nalazi kauzalnost sopstveni izvori prema pozajmljenim izvorima (0,234). Kada je odnos između sopstvenih i pozajmljenih izvora pomećen prema sopstvenim izvorima, u tom slučaju jača garantna supstanca tj. sopstveni kapital što stvara poverenje prema kreditorima i poveriocima te jača bonitet samog preduzeća. Posmatrano s druge strane, najjača negativna korelacija zabeležena je između neto obrtnih sredstava preduzeća iz uzorka „X“ i ukupnih kratkoročnih obaveza (-0,746).

Tabela 9 Regresiona analiza koeficijenata odabrane skupine preduzeća „X“ između parametara NOS, UP, S/P, UZ, UKO za period 2012-2015

Model	Nestandardni koeficijenti B	Stand. greška	Standardni koeficijenti Beta	t	Znač.	Nultog reda	Korelacija Parcijalna	Delimično parcijalna
(Konstanta)	9.494E6	8.807	-	1,078	0,306	-	-	-
UP	0,242	0,126	0,525	1,918	0,084	0,746	0,519	0,332
S/P	445,07	3.459,26	0,025	0,129	0,900	0,234	0,041	0,022
UZ	1,660	1,178	-0,305	1,410	0,189	-0,175	0,407	0,244
UKO	-0,278	0,154	-0,493	-1,804	0,101	-0,746	-0,496	-0,313

Izvor: Autor

Iz Tabele 9 se vidi da analiza varijanse (ANOVA analiza) pokazuje da neto obrtna sredstva (NOS) skupine preduzeća „X“ ima najjaču pozitivnu vezu sa ukupnim prihodom - UP (0,525), te sa odnosom između sopstvenih i pozajmljenih izvora - S/P (0,025). Posmatrano sa druge strane, najslabija kauzalnost je zabeležena između neto obrtnih sredstava i ukupnih kratkoročnih obaveza - UKO (-0,493) i ukupnih zaliha - UZ (-0,305). Osnovni razlog date kauzalnosti je pre svega rezultat previsokog kratkoročnog zaduživanja skupine preduzeća iz uzorka „X“, gde su krediti uglavnom usmeravani za obnavljanje istrošenih osnovnih sredstava, što je svakako problem kako za sama preduzeća tako i za banke. U kontekstu preduzeća finansijski problemi koji se mogu javiti su da banka ne obnovi kredit ili da izvrši refinansiranje kredita pod strožijim uslovima. Problemi za bankarski sektor se ogledaju u rastu nekvalitetnog portfolija te s tim u vezi povećanju rezervisanja za toksične kredite, koji se u krajnoj instanci reflektuju na profitabilnost banaka. Negativna korelacija između neto obrtnih sredstava i zaliha se može objasniti lošom politikom upravljanja zalihama preduzeća iz uzorka „X“ u pogledu nekurentnih i zastarjelih zaliha, koje svakako stvaraju veće troškove nego koristi.

Tabela 10 prikazuje matricu Pearsonov-og koeficijenta korelacije za preduzeća iz skupine „Y“.

Kako je predmet analize uticaj nezavisnih varijabli na zavisnu varijablu, odnosno na neto obrtna sredstva preduzeća iz uzorka „Y“, može se primetiti da je najjača pozitivna korelacija zabeležena između neto obrtnih sredstava skupine preduzeća „Y“ i ukupnih zaliha (0,950). Ovo bi se moglo opisati na način da sa povećanjem zaliha gotovih proizvoda dolazi do povećanja i neto obrtnih sredstava. Međutim na visinu neto obrtnih sredstava utiče i vrsta delatnosti preduzeća, poslovni ciklus, upravljanje zalihama shodno

poslovnom ciklusu, položajem samog preduzeća na tržištu itd. Na drugom mestu u pogledu jačine veze su neto obrtna sredstva i ukupni prihodi (0,628).

Tabela 10 Pearsonov koeficijenta korelacije između parametara skupine preduzeća „Y“ za period 2012-2015

	NOS	UP	S/P	UZ	UKO
NOS	1,000	0,628	-0,845	0,950	0,181
UP	0,628	1,000	0,353	0,447	0,493
S/P	-0,845	0,353	1,000	0,921	-0,190
UZ	0,950	0,447	0,921	1,000	0,017
UKO	0,181	0,493	-0,190	0,017	1,000

Izvor: Autor

Tabela 11 Regresiona analiza koeficijenta odabrane skupine preduzeća „Y“ između parametara NOS, UP, S/P, UZ, UKO za period 2012-2015.

Model	Nestandardni koeficijenti B	Stand. greška	Standardni koeficijenti Beta	t	Znač.	Nultog reda	Korelacija Parcijalna	Delimično parcijalna
Konstanta)	-1.591E7	4.237E6	-	-3,754	0,004	-	-	-
UP	0.640	0,258	0,220	2,480	0,033	0,628	0,617	0,163
S/P	-	861.931,73	-0,049	-0,245	0,812	-	-0,077	-0,16
UZ	210.805,32	0,382	0,896	4,599	0,001	0,950	0,824	0,302
UKO	0,129	0,246	0,048	0,525	0,611	0,181	0,164	0,035

Izvor: Autor

Iz Tabele 11 se vidi da analiza varijanse (ANOVA analiza) pokazuje da neto obrtna sredstva (NOS) skupine preduzeća „Y“ imaju najjaču pozitivnu vezu sa ukupnim zalihama - UZ (0,896), kao i sa ukupnim prihodima posmatranih preduzeća - UP (0,220). Sa druge strane, najjača negativna korelacija je prisutna između neto obrtnih sredstava i odnosa između sopstvenog i pozajmljenog kapitala (-0,845). Preduzeća iz skupine „Y“ iz posmatranog uzorka su za dati period imala stabilan finansijski rezultat, međutim uvidom u strukturu poslovne imovine vidljivo je učešće tuđih kratkoročnih izvora finansiranja za finansiranje stalne imovine što dakako može predstavljati pretnju na dugi rok u kontekstu finansijskog rizika.

Zaključak

Neto obrtna sredstva predstavljaju uslov za održavanje kako kratkoročne tako i dugoročne finansijske ravnoteže, kao i osnov za stabilnu trenutnu i buduću likvidnost preduzeća. Normalan nivo neto obrtnog kapitala u preduzeću je onaj nivo koji obezbeđuje optimalni poslovni rezultat, kao i nesmetano izvršavanje dospelih obaveza i to ne samo u prošlosti već i u budućnosti.

Nefinansijski sektor u BiH već niz poslednjih godina ima problema sa hroničnom nelikvidnošću. Kao esencijalni razlozi za ovakvo stanje korporativnog sektora u BiH su pre svega oslabljena privredna aktivnost, postkrizni uticaj, loše provedena privatizacija, neuređen pravno-ekonomski sistem, itd. Osnovni cilj ovog rada je bio da se utvrdi uticaj nezavisnih varijabli u modelu na kretanje neto obrtnih sredstava za dve posmatrane skupine preduzeća iz uzorka. Rezultati ovog istraživanja ukazuju na nekoliko bitnih činjenica:

- Negativna vrednost neto obrtnih sredstava za određen broj preduzeća skupine „X“ pokazuje da je narušena kratkoročna finansijska ravnoteže, i da su preduzeća preopterećena kratkoročnim izvorima finansiranja stalne imovine, što svakako predstavlja budući finansijski rizik kako za sama preduzeća, tako i za poslovne banke. Dakle, nije usklađena ročna struktura sredstava i izvora finansiranja.
- Određeni broj preduzeća iz skupine „Y“ ima stabilan neto finansijski rezultat. Dakle, reč je o telekomunikacijskom i energetskom sektoru koji drže monopol na finansijskom tržištu i nemaju problema sa neto obrtnih sredstvima te budućom prodajom i likvidnošću, dok preostala skupina ima problema sa fluktuacijom prihoda od prodaje kao posledice oslabljene kako domaće tako i inostrane tražnje.

Ključnu stvar na koju se moraju bazirati bosansko-hercegovačka preduzeća u nadolazećem periodu u cilju jačanje prinosne snage je pre svega poboljšanje upravljanja neto obrtnim sredstvima kao najjeftinijim izvorom finansiranja za razliku od finansiranja putem skupih kredita koji zahtevaju razne vrste kolateralu. Dakle, vrlo bitno je efikasno upravljanje procesima koji utiču na stanje obrtnog kapitala u kontekstu poslovnog i gotovinskog ciklusa jer kod velikog broja preduzeća trajanje poslovnog i gotovinskog ciklusa izraženo u pogledu broja dana vezivanja obrtne imovine ima uticaja prvenstveno na likvidnost, a nadalje i na samu profitabilnost. Za privredni ambijent u BiH je karakteristično stanje nenaplativosti potraživanja, zatim

razvijena je kultura rasprostranjenog dugovanja kao normalne pojave, gde je niska svest o potrebi održavanja poslovnog ugleda i reputacije samih preduzeća. Prisutna raširena pojava nelikvidnosti u privredi je krivac za opušten odnos prema neizmirenju dugova, kašnjenju sa isplata, itd. Nadalje potrebno je unaprediti postojeći institucionalno-pravni okvir u kontekstu dužničko-poverilačkih odnosa između samih preduzeća, tj. definisati optimalni broj dana naplate potraživanja i plaćanja obaveza, a sve u zavisnosti od prirode delatnosti samih preduzeća. Sa druge strane potrebno je izvršiti finansijsko restruktuiranje određene skupine preduzeća koja imaju uslove za nastavak poslovanja, jer proces restruktuiranja bi omogućio kako pobošljanje finansijskih performansi, tako i stvaranje osnove za komponovanje kvalitetnije finansijske strukture i jačanje ekonomske aktivnosti. U pogledu institucionalnih promena treba se fokusirati na reviziju provedene privatizacije te završiti započeti proces privatizacije a sve u cilju jačanja finansijske strukture preduzeća. Takođe, i proces finansijske konsolidacije, pretvaranja duga u akcijski kapital za preduzeća koja imaju tržišni potencijal mogu predstavljati uslov daljeg opstanka i razvoja.

Reference

1. Agencija za statistiku BiH (2015). Saopćenje Jedinice Statističkog poslovnog registra Stanje 30.06.2015., Sarajevo, 22.09.2015. broj 4.
2. Alihodžić, A., Plakalović, N. (2013). *Savremeno upravljanje finansijama sa primjenom u MS Excelu*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
3. Centralna banka Bosne i Hercegovine (2014). Izveštaj o finansijskoj stabilnosti. Dostupno na:
http://www.cbbh.ba/files/finacial_stability_report/fsr_2014_bs.pdf
4. Centralna banka Bosne i Hercegovine (2016). Izveštaj o blokiranim računima u Registru transakcijskih računa CBBiH na dan: 01.03.2016. Dostupno na:
http://www.cbbh.ba/files/blokirani_racun/2016/blokirani_racun_01_03_2016.pdf
5. Deloof, M. (2003), "Does working capital management affect profitability of Belgian firms?" *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 30, pp. 573-588.
6. Eugene, B. F., Houston, F. J. (2009). *Fundamentals of financial management*, Litten editing and publishing: Macmillan Publishing Solution, Canada.
7. http://www.cbbh.ba/files/blokirani_racun/2016/blokirani_racun_01_02_2016.pdf
8. <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/seerer-6> rs.
9. Lyroudi K., Lazaridis Y. (2000). The cash conversion cycle and liquidity analysis of the food industry in Greece, SSRN, DOI :10.2139/ssrn.236175.

10. McMenamin, J. (1999). *Financial management: An Introduction*, Routledge, London.
11. Piljić, J. (2012). *Analiza finansijskih izveštaja – Uticaj izbora i primjene računovodstvenih politika na finansijski položaj i uspješnost poslovanja gospodarskog društva*, OFF-SET, Tuzla.
12. Pyles, M. K. (2014). *Applied Corporate Finance - Questions, Problems and Making Decision in the Real World*, Heidelberg Dordrecht, UK, London.
13. Raheman, A., Nasr, M. (2007). Working capital management and profitability – Case of Pakistani firms, *International review of business research papers*, 3(1), pp. 279-300
14. Rodić, J., Vukelić, G., Andrić, M. (2011). *Analiza finansijskih izveštaja*, Proleter a.d. Bečej, Subotica.
15. Sagner, J.S. (2011). *Essentials of Working Capital Management*, John Wiley & Sons, Inc. Canada.
16. Zariyawati et al. (2009), "Working Capital Management and Corporate Performance: Case of Malaysia", *Journal of Modern Accounting and Auditing*, Vol. 5, Issue 11, pp. 47-54.

MANAGING WORKING CAPITAL IN THE CORPORATE SECTOR IN THE FEDERATION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Abstract: In the last few years, the corporate sector in Bosnia and Herzegovina can be characterized by a weakened level of economic activity, and domestic demand, a trend of insolvency, lowered levels of private consumption, and the absence of a significant investment cycle as a generator of economic growth. Analysis of the structure of working capital not only provides an opportunity for reviewing the contents of working capital, but also the ability to control the circulation of the total amount of working capital. Given that in Bosnia and Herzegovina is dominated by small and medium enterprises that have problems with chronic lack of liquidity. In this paper we try to analyze the net working capital for one group of companies that in the last four years has had a negative financial performance, and on the other hand for another group of companies that have had a positive financial performance. As a base we will use the published financial statements of public companies in this sample. This research will be implemented by the regression model, where the net working capital of enterprises surveyed (NWC) represent the dependent variable, and the total income, the ratio of own and borrowed capital, the total stock and total short-term liabilities will represent the independent variables. The main objective of the study was to determine whether the observed independent variables have an effect on the movement and the amount of net working capital and how management policies affect working capital liquidity and profitability of the companies surveyed.

Keywords: net working capital, regression model, ANOVA test, insolvency

OCENA BONITETA PREDUZEĆA U FUNKCIJI PRIVREDNOG RAZVOJA

Dr Jasmina Bogićević*, Dr Vesna Janjić i Dr Slavica Manić*****

Apstrakt: Poimanje boniteta preduzeća ima svoju vremensku dimenziju i treba ga posmatrati u kontekstu razvoja računovodstvene teorije i prakse. U relevantnoj računovodstvenoj literaturi pravi se razlika između tradicionalnog i savremenog shvatanja boniteta preduzeća. Tradicionalno poimanje boniteta preduzeća zasniva se na računovodstvenim informacijama. Savremeno shvatanje ove ekonomske kategorije se bazira na integralnom informacionom spektru koji obuhvata kako kvantitativne, tako i kvalitativne informacije. Problematikom ocene boniteta u Republici Srbiji se bave brojne institucije, od Agencije za privredne registre, preko banaka, koje procenu uglavnom rade za sopstvene potrebe do revizorskih i konsultantskih kuća. Potencijalni investitori se suočavaju sa pitanjem koga angažovati za analizu boniteta konkretnog preduzeća. Kako institucije koje se bave analizom i ocenom boniteta primenjuju različite metodologije za te svrhe, neophodno je institucionalno podržati izradu unificiranog metodološkog upustva za ocenu boniteta preduzeća. Otuda, osnovni cilj postavljen ovim radom je da se sagleda relevantna uloga ocene boniteta preduzeća u privrednom razvoju.

Ključne reči: bonitet preduzeća, privredni razvoj, računovodstvene informacije, neračunovodstvene informacije, institucije za ocenu boniteta

Uvod

Usled opšte ekonomske nestabilnosti u Republici Srbiji (R. Srbija) u 2014. je došlo do pogoršanja brojnih makroekonomskih pokazatelja. Prema podacima iz Saopštenja o poslovanju privrede u R. Srbiji u 2014. (Agencija za privredne registre, 2015), došlo je do smanjenja ukupnih privrednih aktivnosti, pada obima industrijske proizvodnje i veoma skromnog rasta izvoza. Zbog većih ukupnih rashoda u odnosu na ukupne prihode srpska privreda je tokom 2014. zabeležila gubitak u iznosu od 83.055 miliona dinara. Pošto su poslovni prihodi u analiziranom periodu bili veći od

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: jasminab@kg.ac.rs

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: vesnajanjic@gmail.com

*** Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: slavica@ekof.bg.ac.rs

poslovnih rashoda, može se konstatovati da je glavni izvor negativnog rezultata povećanje gubitka po osnovu finansiranja za 2,3 puta u odnosu na 2013. godinu. Visoka zaduženost srpske privrede uslovlila je izuzetno visok porast rashoda kamate, odnosno finansijskih rashoda, koji su se povećali u 2014. za 51,1% u odnosu na 2013. Preko 20% poslovnih subjekata nije moglo da servisira tekuće obaveze u periodu dužem od 90 dana. Na taj način problem nelikvidnosti je poprimio alarmantne razmere. Stoga se s pravom može konstatovati da je nelikvidnost ključni problem ne samo na mikro nivou, već i na nivou čitave privrede.

Poimanje boniteta preduzeća nije pitanje bez dilema ili kontroverznih stavova. Osnovna dilema u vezi sa shvatanjem suštine ove ekonomske kategorije svodi se na pitanje da li ocenu boniteta preduzeća treba bazirati na onim indikatorima koji direktno potvrđuju da je reč o dobrom i sigurnom dužniku i poslovnom partneru ili je neophodno da analizom budu obuhvaćeni svi relevantni podaci koji opredeljuju finansijski i prinostni položaj, solidnu poziciju preduzeća, dobru reputaciju u poslovnom svetu, adekvatnu tržišnu poziciju, primerenu organizacionu strukturu, dobre razvojne programe, adekvatan menadžment kadrovski potencijal i informacionu opremljenost.

Bez obzira da li se radi o tradicionalnom (užem) ili savremenom (širem) shvatanju boniteta, posebnu specifičnu težinu u kontekstu ocene ove kompleksne ekonomske - računovodstvene kategorije ima analiza njegove likvidnosti. Značaj ovog parametra se obrazlaže činjenicom da je upravo ovaj aspekt veoma dugo predstavljao isključivu osnovu za ocenu boniteta preduzeća. Za potrebe analize i ocene likvidnosti koriste se statičke i dinamičke metode. Statički pristup oceni likvidnosti se, prevashodno, zasniva na racio analizi likvidnosti (opšti racio likvidnosti i racio reducirane likvidnosti) i analizi neto obrtnog fonda. Dinamički pristup oceni likvidnosti se zasniva na analizi tokova gotovine. Naime, izveštaj o tokovima gotovine, prikazujući prilive i odlive novca iz poslovnih, finansijskih i investicionih aktivnosti tokom obračunskog perioda, pruža uvid u mogućnosti preduzeća da stvara tokove gotovine i njegove sposobnosti da izmiruje obaveze. U tom kontekstu, posebno značajan indikator boniteta predstavlja racio likvidnosti na osnovu novčanih tokova iz poslovne aktivnosti predstavlja.

Imajući u vidu navedeno, cilj rada je da se sagleda značaj ocene boniteta preduzeća za potrebe privrednog razvoja R. Srbije. Predmet istraživanja će biti usmeren na razmatranje informacionog spektra za ocenu boniteta

preduzeća i aktivnosti institucija koje se bave problematikom ocene boniteta u R. Srbiji.

Polazeći od definisanog cilja i predmeta, rad je strukturiran u četiri dela. U prvom delu elaboriraće se bonitet i privredni razvoj, drugi deo je posvećen suštinskom određenju boniteta, a treći deo likvidnosti kao ključnom parametru za ocenu boniteta preduzeća. U četvrtom delu biće reči o institucijama koje se u R. Srbiji bave problematikom analize i ocene boniteta preduzeća.

Bonitet i privredni razvoj

Globalna ekonomska kretanja tokom 2014. karakteriše usporeniji rast, značajan pad cene nafte i apresijacija dolara, kao i blagi oporavak privrede u zemljama evro zone u odnosu na prethodne godine. Na globalnoj ekonomskoj sceni evidentna je i velika neizvesnost usled prisutnih geopolitičkih tenzija. Analiza privrednih kretanja u ovom radu zasnovana je na makroekonomskim podacima dostupnim na zvaničnom internet sajtu Agencije za privredne registre (www.apr.gov.rs). Na navedenom sajtu, u vreme prikupljanja relevantnih makroekonomskih podataka za analizu privrednih kretanja (mart 2016.) bilo je dostupno Saopštenje o poslovanju privrede u R. Srbiji u 2014, koje je Agencija za privredne registre objavila u oktobru 2015. godine.

Kao posledica opšte ekonomske nestabilnosti u R. Srbiji u 2014. došlo je do pogoršanja brojnih makroekonomskih parametara. Do pogoršanja makroekonomskog ambijenta u 2014. došlo je usled pada agregatne tražnje, slabljenja investicione i kreditne aktivnosti, usporavanja izvoza, kao i visokog fiskalnog deficita i javnog duga. Nakon blagog privrednog rasta zabeleženog u 2013. ekonomija R. Srbije se u 2014. suočila sa recesionim kretanjima. Naime, u 2014. zabeleženo je smanjenje ukupnih privrednih aktivnosti (1,8%), pad obima industrijske proizvodnje (6,5%) i veoma skroman rast izvoza (1,5%). Privreda R. Srbije je tokom 2014. zabeležila ukupne prihode u iznosu od 8.942.808 miliona dinara i ukupne rashode u iznosu od 9.025.863 miliona dinara. Međutim, i pored nezadovoljavajućih agregatnih tokova rentabiliteta, srpska privreda je uspela da ostvari pozitivni rezultat iz poslovnih aktivnosti (369.953 miliona dinara). Ohrabruje i podatak da je u 2014. došlo do smanjenja negativnog rezultata identifikovanog na bazi usklađivanja vrednosti imovine i otpisa potraživanja za 20% u odnosu na 2013. Međutim, u istom periodu je došlo do povećanja

gubitka po osnovu finansiranja za 2,3 puta u odnosu na 2013. Naime, visoka zaduženost privrede R. Srbije uslovlila je izuzetan porast rashoda kamate, a nepovoljna kretanje deviznog kursa doprineli su značajnom rastu negativnih kursnih razlika i negativnih efekata valutne klauzule. Na taj način su ekstremno visoki finansijski rashodi u 2013. godini uvećani u 2014. za 51,1%. Međutim, pored tih negativnih kretanja, zabeleženo je i nekoliko pozitivnih tendencija. Naime, više od 50.000 privrednih društava je ostvarilo pozitivne rezultate, a smanjen je i broj privrednih entiteta koji su u 2014. iskazali negativan rezultat poslovanja. Ipak, trećina entiteta u R. Srbiji nije poslovala profitabilno. Među akterima ekonomske scene koji su iskazali gubitak posebno se ističu privredna društva u restrukturiranju, kao i privredna društva u stečaju i likvidaciji.

Prema podacima Agencije za privredne registre u posmatranom periodu ukupna poslovna imovina privrednih društava u iznosu od 12.478.329 miliona dinara je finansirana sa 5.694.409 miliona dinara kapitala. Pored toga, struktura sredstava i njihovih izvora je neadekvatna. Učešće stalnih sredstava se povećalo u odnosu na 2013. i iznosi 60,4%. Što se tiče obrtne imovine, nivo zaliha je stagnirao, potraživanja su zabeležila rast, a vrednost gotovine se smanjila za trećinu. U strukturi izvora finansiranja povećava se učešće obaveza koje iznose više od 8 milijardi dinara. Udeo kratkoročnih obaveza u pozajmljenim izvorima finansiranja je veći od 70%. Povećanje njihovog apsolutnog i relativnog iznosa ukazuje na sve veće oslanjanje srpske privrede na ovaj segment pozajmljenih izvora. Navedene tendencije smanjenja ukupnih obrtnih sredstava i njihovog najlikvidnijeg segmenta praćene istovremenim povećanjem kratkoročnih obaveza u 2014. nesumnjivo potvrđuju niske i smanjene vrednosti opšteg racio likvidnosti i racia tekuće aktivnosti, koji su iznosili 0,84, i 0,58, respektivno. Na hronično produblјivanje problema nelikvidnosti tokom 2014. godine ukazuje i povećanje negativnog iznosa neto obrtnog fonda za 55% u odnosu na 2013.

Oko 25000 društava je iskazalo gubitak iznad sopstvenog kapitala. Nedovoljan sopstveni kapital, kao i nepovoljna ročna struktura izvora finansiranja doveli su do toga da se veliki broj entiteta suočio sa problemima visoke zaduženost i nelikvidnosti. Argumentovanost ove konstatacije potvrđuje i činjenica da se ukupan dug privrede na kraju 2014. povećao za oko 5% u odnosu na 2013. Usled povećanja obaveza koje su iznosile oko 8,2 milijarde dinara, znatno je povećan i stepen ukupne zaduženosti. Zbog nedostatka dugoročnog kapitala, stalna imovina je finansirana kratkoročnim izvorima sredstava. Negativan iznos neto obrtnog fonda je stoga povećan na 959.781 milion dinara. Preko dvadeset procenata poslovnih subjekata nije

bilo u mogućnosti da servisira tekuće obaveze u periodu dužem od 90 dana. Na taj način problem nelikvidnosti je poprimio alarmantne razmere. Stoga se s pravom može konstatovati da je nelikvidnost ključni problem ne samo na mikro nivou, već i na nivou čitave privrede. Kako akteri na mikroekonomskom nivou svojim poslovnim, finansijskim i investicionim poduhvatima dizajniraju makroekonomsko okruženje i opredeljuju nivo privrednog razvoja, veliku pažnju treba posvetiti analizi i oceni njihovog boniteta.

U Agenciji za privredne registre je 2010. ustanovljen Registar finansijskih izveštaja i podataka o bonitetu pravnih lica i preduzetnika. Ova elektronska mreža potpunih, relevantnih i ažurnih informacija o bonitetu poslovnih subjekata svakako doprinosi stvaranju sigurnijeg i povoljnijeg poslovnog ambijenta, reduciranju stepena izloženosti riziku poslovanja kako u realnom, tako i u finansijskom sektoru, sigurnosti investitora, povećanju konkurentnosti domaće privrede i podsticanju priliva inostranih investicija. Na taj način informacije o bonitetu preduzeća mogu značajno da doprinesu privrednom razvoju.

Suštinsko određenje boniteta preduzeća

Pojam bonitet potiče od latinske reči „*bonus*“, što znači dobar, valjan, kvalitetan, vredan. I pored jednostavnog etimološkog određenja, shvatanje boniteta preduzeća nije pitanje bez dilema ili kontroverznih stavova (Bogičević, 1995). Naime, brojni autori u oblasti ekonomije, a posebno računovodstva kontinuirano razmatraju problematiku boniteta preduzeća, što govori o njegovoj kompleksnosti, aktuelnosti i rastućem značaju.

Kada je reč o njegovom suštinskom određenju, osnovna dilema se svodi na to da li ocenu boniteta poslovnog entiteta treba bazirati isključivo na onim indikatorima koji predstavljaju direktne argumente da se radi o pouzdanom dužniku i dobrom poslovnom partner ili je neophodno da se analiza zasniva na svim relevantnim aspektima koji determinišu adekvatan status preduzeća, njegov dobar rejting u poslovnom svetu, povoljnu tržišnu poziciju, informacionu opremljenost, propulzivne razvojne programe koji omogućavaju kontinuitet poslovanja. Čak i opredeljenje za uži koncept poimanja boniteta, prema kojem bonitet preduzeća označava „skup pozitivnih osobina jednog privrednog subjekta, koji ga čine dobrim i sigurnim dužnikom i pouzdanim partnerom“ (Ekonomska enciklopedija, 1984, 170), podrazumeva ocenu brojnih računovodstvenih parametara.

Tradicionalno, uže poimanje boniteta preduzeća, koje se svodi na bonitet potraživanja, odnosno kreditne sposobnosti, sve više ustupa prostor savremenom shvatanju po kojem ova relevantna ekonomsko-računovodstvena kategorija predstavlja opštu poziciju entiteta. Pri analizi boniteta preduzeća u užem smislu ne bi bila razmatrana pitanja koja se odnose na nivo organizovanosti i integrisanosti poslovnih funkcija. Za razliku od toga, opredeljenje za širi koncept boniteta preduzeća implicira neophodnost uzimanja u obzir organizacione strukture, kao sistema veza i odnosa između elemenata u organizaciji preduzeća. *De facto*, adekvatno izabran okvir za dizajniranje organizacione strukture pozitivno utiče na bonitet preduzeća. Upravo zbog toga, analiza nivoa organizovanosti i integrisanosti poslovnih funkcija predstavlja inicijalnu premise ozbiljne analize boniteta preduzeća kao poslovnog sistema. Naime, uključenost svih poslovnih funkcija u realizaciji raznovrsnih poslovnih zadataka potvrđuje neophodnost njihovog razmatranja. Sve poslovne funkcije entiteta moraju biti koordinirane i usmerene na realizaciju zajedničkih ciljeva preduzeća kao celine. Samo adekvatna organizacija svake funkcije, s jedne strane, i visok stepen integrisanosti između njih, s druge strane, uslov su za efikasno ostvarivanje ukupnog zadatka konkretnog preduzeća. Preduzeće koje karakteriše multilateralna komunikacija između poslovnih funkcija ima mogućnost da posluje profitabilno, da minimizira izloženost operativnom riziku i da uspešno odgovori svojim poslovnim obavezama. Pored analize organizovanosti pojedinačnih poslovnih funkcija i njihove integrisanosti, neophodno je uzeti u obzir i vlasničku i upravljačku strukturu preduzeća, razvijenost informacionih sistema, tržišnu poziciju preduzeća, ispunjenje očekivanja kupaca, perspektive njegovog rasta i razvoja, strategije i ciljeva preduzeća. Takođe, posebna pažnja se poklanja raspoloživom kadrovskom potencijalu, odnosno primenjenoj poslovnoj filosofiji, radnom iskustvu i multidisciplinarnoj i permanentnoj edukaciji zaposlenih. Dinamičnost i turbulentnost poslovnog i društvenog okruženja, kao i brojni i kompleksni problem u vezi s tim, takođe, utiču na bonitet preduzeća. S tim u vezi, posebnu pažnju treba posvetiti uslovima privređivanja, ekonomskoj politici, kretanju deviznog kursa, kao i inflaciji. Pored navedenih faktora, posebnu specifičnu težinu u kontekstu ocene boniteta preduzeća ima ocena njegove likvidnosti. Značaj ovog parametra se obrazlaže činjenicom da je upravo ovaj aspekt veoma dugo predstavljao isključivu osnovu za ocenu boniteta preduzeća.

Likvidnost: ključni indikator boniteta preduzeća

U stručnoj literaturi pojam likvidnost se tumači na različite načine. Pri tome, brojni autori likvidnost posmatraju kao sposobnost preduzeća da u svakom trenutku izvršava obaveze koje dospevaju određenog dana (dinamički pristup), kao i platežnu sposobnost preduzeća na određeni dan (statički pristup). Da bi preduzeće bilo likvidno, trebalo bi da, na dan dospeća obaveza, pozitivna razlika između njegovih novčanih tokova bude veća od ili barem jednaka iznosu dospelih obaveza. Nemogućnost ispunjenja zahteva kontinuirane sposobnosti za bezuslovno izmirenje dospelih obaveza dovodi preduzeće do okončanja preduzetničkih aktivnosti i do bankrotstva. Pošto likvidnost označava minimalni preduslov za opstanak preduzeća, ovaj pokazatelj ima apsolutni prioritet pri oceni boniteta preduzeća. Stoga se u finansijskoj analizi značajna pažnja posvećuje problemu održanja, analize i prognoze likvidnosti. Za potrebe analize i ocene likvidnosti koriste se brojne metode, koje se mogu podeliti na statičke (usmerene na stanje), dinamičke (orijentisane na tokove) i kombinovane. (Ranković, 1990).

U fokusu statičkog pristupa analizi likvidnosti je utvrđivanje platežnog potencijala preduzeća na određeni dan. Stoga je u osnovi ovog pristupa sagledavanje odnosa između platežnog potencijala i obaveza dospelih za plaćanje preduzeća *ad diem dictum*. Statički pristup oceni likvidnosti se zasniva na racio analiza likvidnosti i analiza neto obrtnog fonda (Ljubisavljević, 1995). Racia likvidnosti imaju za cilj da na bazi istraživanja i kvantitativnog izražavanja odnosa između pozicija bilansa stanja ukažu na sposobnost preduzeća da plaća obaveze o roku njihovog dospeća. Opšti racio likvidnosti i racio reducirane likvidnosti predstavljaju reprezentativne pokazatelje likvidnosti. Kako se opšti racio likvidnosti utvrđuje stavljanjem u odnos obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza može se zaključiti da je u osnovi ovog racio indikatora postulat bilansnog pravila u užem smislu, koje nalaže da se za finansiranje obrtne imovine koristi kratkoročni kapital. Interpretiranje ovog pokazatelja likvidnosti za potrebe ocene boniteta preduzeća nije jednostavno zbog nemogućnosti određivanja optimalne, standardne relacije između segmenata bilansa stanja koji se koriste za njegov obračun. Iako se u literaturi i, naročito, u bankarskoj praksi može sresti stav da ovaj racio parametar treba da bude najmanje 2, isti nije naišao na opšte odobravanje. Ipak, postoji opšta saglasnost da racio manji od 1 predstavlja svojevrstni alarm koji ukazuje na nezadovoljavajuću likvidnost. Pri tome je od naročitog značaja posmatranje razvoja ovog pokazatelja tokom niza godina (Obradović i Karapavlović, 2014). Pouzdanost ovog pokazatelja

zavisi kako od mogućnosti unovčenja pojedinih delova obrtnih sredstava, tako i od ročne strukture kratkoročnih obaveza. Racio reducirane likvidnosti, kao rigorozniji test boniteta preduzeća, za identifikovanje likvidnosti kao relevantne agregate koristi nominalnu aktivu i kratkoročne obaveze. Zalihe i unapred plaćeni (fakturisani) troškovi su isključeni iz brojitelja ovog pokazatelja zbog vremenske i vrednosne neizvesnosti njihove konverzije u gotovinu (Robinson *et al*, 2004). Iako u literaturi nailazimo na mišljenje da iznos ovog racia veći od 1 označava zadovoljavajuću likvidnost, zbog različitog dospeća potraživanja i mogućnosti da neka potraživanja budu relativno nelikvidna, ovaj pokazatelj likvidnosti treba krajnje oprezno tumačiti. Naime, nenaplativa potraživanja limitiraju analitičku upotrebnu vrednost racia reducirane likvidnosti jer "ona ne mogu predstavljati izvor likvidnosti" (White, Sondhi & Fried, 1993, 217). Nemogućnost nijednog racio pokazatelja likvidnosti da bezrezervno argumentuje sposobnost preduzeća da blagovremeno isplati dospele obaveze ukazuje na značaj praćenja kretanja neto obrtnog fonda, odnosno neto obrtnih sredstava. Iz toga proizlazi da relevantan instrument analize likvidnosti nije isključivo relativni odnos, već i apsolutna razlika obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza. Praćenje varijacija ove apsolutne razlike, odnosno neto obrtnih sredstava u nizu uzastopnih obračunskih perioda "otkriva tendencije u razvoju finansijske strukture, obezbeđuje rekonstrukciju istorije finansiranja u prošlosti i snabdeva rukovodstvo preduzeća indikacijama solventnosti na dugi rok" (Ranković, 1992)

Iz prethodnih razmatranja proizlazi da je osnovni nedostatak statičkih metoda analize, ocene i prognoze likvidnosti nemogućnost izvođenja zaključka o potencijalnim tokovima gotovine na bazi segmenata bilansa stanja. Naime, sposobnost blagovremenog ispunjavanja obaveza se ne može sagledati aritmetičkim tretmanom aktivnih i pasivnih pozicija. Na bazi bilansa se ne mogu utvrditi ni rokovi dospeća platežnih obaveza, ni termini u kojima se pojedini imovinski delovi preduzeća mogu pretvoriti u novac. Navedena ograničenja ne znače da su ove statičke metode nebitne za analizu i prognozu likvidnosti. Naprotiv, one mogu da pruže određene nepotpune indicije stvarnog stanja likvidnosti, zbog čega se koriste isključivo kao inicijalni postupak za minucioznu analizu. Stoga se statički pokazatelji likvidnosti često dopunjavaju analizom tokova gotovine koji „predstavljaju krvotok jednog preduzeća“ (Jones, 2014, 223), a tokovi gotovine iz poslovanja se kvalifikuju kao ključno merilo likvidnosti (Fraser & Ormiston, 2013). U tom kontekstu racio likvidnosti na osnovu novčanih tokova iz poslovne aktivnosti predstavlja posebno značajan indikator boniteta. Izveštaj

o tokovima gotovine, odražavajući prilive i odlive novca iz poslovnih, finansijskih i investicionih aktivnosti tokom obračunskog perioda, omogućava sagledavanje (Fraser & Ormiston, 2013, 181):

- „mogućnosti preduzeća da stvara tokove gotovine u budućnosti,
- sposobnosti preduzeća da izmiruje obaveze,
- potrebe preduzeća za spoljnim finansiranjem,
- uspeha preduzeća u upravljanju investicionim aktivnostima;
- efektivnosti preduzeća u primeni strategija finansiranja i investiranja”.

I pored značaja svih tokova gotovine, posebna pažnja pri oceni boniteta preduzeća se mora posvetiti tokovima gotovine iz poslovnih aktivnosti. Razlog za to je činjenica da ovi tokovi mogu biti kritična mera poslovnog uspeha. Kako ističu L. Fraser i A. Ormiston (2013, 170) "iznos pozitivnog neto dobitka u bilansu uspeha je u krajnjoj liniji nebitan ako preduzeće nije u mogućnosti da prevede svoj dobitak u gotovinu". Tokovi gotovine generisani tokom obračunskog perioda predstavljaju objektivne kategorije, ne oslanjaju se na subjektivnu procenu ili upotrebu alternativnih računovodstvenih konvencija ili metoda vrednovanja. Drugim rečima, sve pozicije izveštaja o tokovima gotovine su zasnovane na novcu i jednostavno se mere. U tom kontekstu, Davies i Pain (2002, 171) ističu da "neprihvatljivi stepen subjektivnosti koji dolazi do izražaja pri sastavljanju bilansa uspeha, diskreditujući na neki način ovaj izveštaj, doprinosi popularnosti izveštaja o tokovima gotovine". Permanentna harmonija, odnosno, usaglašenost novčanih tokova omogućava regularno izvršenja dospelih obaveza. U tom smislu treba posmatrati neprikosnoveni značaj izveštaja tokovima gotovine za analizu i ocenu likvidnosti.

Ocena boniteta preduzeća u Republici Srbiji

Sa sigurnošću se može konstatovati da je ocena boniteta preduzeća u našoj zemlji dobila na značaju devedesetih godina prošlog veka. Naime, rekonstrukcijom tržišne ekonomije u našoj zemlji stvoreni su institucionalni uslovi za inauguraciju tržišta dugoročnih finansijskih sredstava. Osnovna petpostavka za efikasno funkcionisanje tržišta kapitala je davanje kompetentnog mišljenja o bonitetu preduzeća koja se pojavljuju kao pretendenti za emitovanje dugoročnih hartija od vrednosti. Davanje mišljenja o bonitetu preduzeća i drugih pravnih lica u našoj zemlji je bilo u

kompetenciji Službe za platni promet i finansijski nadzor (SPP). Svi potencijalni emitenti dugoročnih hartija od vrednosti morali su da podnesu pisani zahtev za ocenu i davanje mišljenja o bonitetu organizacionoj jedinici SPP kod koje se vodio njihov žiro račun. SPP je imala obavezu da podnosiocu zahteva - emitentu hartija od vrednosti dostavi mišljenje o bonitetu najduže u roku od 45 dana od dana podnošenja zahteva. Konkretno radne postupke koji se primenjuju u procesu analize, ocene i davanja mišljenja o bonitetu pojedinih privrednih subjekata Služba društvenog knjigovodstva je prvi put propisala posebnim metodološkim uputstvom 1990. godine, koje je objavljeno u Glasniku SDK br. 1/90. Nakon toga je intenziviran rad na njegovoj novaciji, a rezultat toga je bio novo Metodološko uputstvo o jedinstvenom načinu rada SDK u vezi sa davanjem mišljenja o bonitetu izdavalaca dugoročnih hartija od vrednosti, koje je stupilo na snagu krajem 1991. godine. Uputstvo je sadržalo jedinstvene pokazatelje za ocenu boniteta stanja i poslovanja preduzeća, koji su bili kategorisani u četiri grupe, i to: pokazatelji finansijske stabilnosti, pokazatelji likvidnosti, pokazatelji poslovne uspešnosti, i ostali pokazatelji

Već šest godina se u Agenciji za privredne registre, pored poslova prijema, kontrole i objavljivanja finansijskih izveštaja, obavljaju i aktivnosti u vezi sa analizom i ocenom boniteta preduzeća. Uspostavljeni Registar finansijskih izveštaja i podataka o bonitetu pravnih lica i preduzetnika predstavlja svojevrsnu elektronsku bazu podataka na osnovu kojih se mogu identifikovati prinosni i finansijski položaj pravnih lica i preduzetnika. Naime, Registar sadrži dve baze podataka koje su, po prirodi stvari, međusobno povezane. Prva baza obuhvata finansijske izveštaje pravnih lica i preduzetnika na osnovu kojih se može sagledati njihov finansijski i rentabilitetni položaj u nizu sukcesivnih izveštajnih perioda. Radi se o bazi koja obuhvata standardizovane individualne podatke iz izvornih finansijskih izveštaja za sva pravna lica od 1994, a za preduzetnike od 2004. Agregirani podaci iz pojedinačnih finansijskih izveštaja omogućavaju identifikovanje i praćenje privrednih kretanja u R. Srbiji. Na osnovu podataka iz pojedinačnih finansijskih izveštaja i informacionih sadržaja dobijenih od drugih nadležnih državnih institucija identifikuju se pokazatelji boniteta. Navedeni pokazatelji su standardizovani i identifikuju se prevashodno primenom instrumenata finansijske analize. Na krajnje jednostavan način se prezentiraju zainteresovanim licima koja ih koriste za donošenje brojnih poslovnih, finansijskih i investicionih odluka. Dobijeni podaci omogućavaju sagledavanje finansijskog i prinosnog položaja entiteta u nizu uzastopnih izveštajnih perioda, kao i sagledavanje njegovog

relativnog položaja u odnosu na ostale aktere na privrednoj sceni i ukupna ekonomska kretanja.

U cilju adekvatnog informacionog servisiranja brojnih interesenata u Agenciji za privredne registre se kontinuirano radi na unapređenju poslova analize i ocene boniteta. Poseban akcenat se stavlja na poboljšanje metodologije za standardizaciju podataka i pokazatelja boniteta dinamički posmatrano. Istovremeno se unapređuje i metodologija za ocenu sposobnosti regulisanja obaveza privrednih društava. Ta poboljšanja su u funkciji izrade standardizovanih izveštaja o bonitetu. Iskaznoj moći ovih izveštaja posebno doprinosi ocena boniteta u formi skoringa.

Pored Agencije za privredne registre, problematikom ocene boniteta u R. Srbiji se bave banke, revizorske i konsultantske kuće. Pri tome, banke ovu procenu rade uglavnom za sopstvene potrebe. Za potrebe analize i ocene boniteta svojih klijenata banke se striktno pridržavaju propisane Procedure za ocenu boniteta i kreditne sposobnosti klijenata. Ovom procedurom se utvrđuju sledeće aktivnosti: rad Kreditnog odbora, prijem i evidentiranje zahteva, prikupljanje dokumentacije, preliminarna analiza zahteva, poseta klijentu, obrada zahteva, predlaganje i donošenje odluke, rad Kreditnog odbora, kao i čuvanje i arhiviranje dokumentacije. Kao osnovnu dokumentaciju za ocenu boniteta klijenata, banke koriste odštampane podatke sa sajta Agencije za privredne registre koje referent proverava, finansijske izveštaje za dva poslednja obračunska perioda, zaključni list na poslednji dan u poslednjem ili pretposlednjem mesecu koji prethodi danu podnošenja zahteva, izveštaj eksternog revizora za pravna lica propisana Zakonom o reviziji, saglasnost za upit u Kreditni biro, rešenje o poreskom zaduženju sa konačnim obračunom poreza, analitičke kartice kupaca, dobavljača, opreme, pregled prometa kod drugih banaka, dokumentacija o povezanim licima, dokumentacija neophodna za obezbeđenje plasmana hipotekom ili zalogom. U postupku preliminarne analize zahteva kreditni referent razmatra da li klijent ispunjava osnovne uslove kreditne sposobnosti navedene u poslovnoj politici banke, njegovu ukupnu zaduženost, ponuđene instrumente obezbeđenja plasmana, poslovni odnos sa bankom. Preliminarno prihvaćen zahtev ukazuje na potrebu obavezne posete klijentu, kako bi se prikupile dodatne informacije o poslovanju preduzeća, njegovim proizvodima, uslugama i tržištu. Kreditni referent registruje zahtev klijenta u kreditnoj aplikaciji i pristupa analizi finansijskog stanja, kreditne sposobnosti i projekata klijenta. Analiza se bazira na strukturi bilansa stanja, vrednosti kapitala, tekućoj likvidnosti, strukturi potraživanja, obrtu zaliha, obavezama klijenta prema dobavljačima,

zaduženosti preduzeća kod drugih banaka, odstupanju u obimu aktivnosti u odnosu na prethodni period, kretanju prihoda i rashoda, trenutnom finansijskom stanju na osnovu podataka za period od kraja prethodne godine do dana podnošenja zahteva. Ako klijent pripada grupi povezanih lica, neophodno je identifikovati bonitet za sve članice grupe. Kreditni referent izveštava članove nadležnog Kreditnog odbora o analizi zahteva i predlogu odluke. Nakon razmatranja predloženog zahteva Kreditni odbor donosi odluku o odobravanju ili neodobravanju plasmana. U cilju provere sigurnosti plasmana i poštovanja preuzetih ugovornih obaveza treba sprovesti monitoring. Reč je o periodičnom sagledavanju i analiziranju kako finansijskih, tako i nefinansijskih pokazatelja poslovanja klijenta. U okviru monitoringa kreditni referent organizuje posetu klijentu, prikuplja i analizira najnovije finansijske podatke, prati prilive i odlive novčanih sredstava preko računa klijenta i proverava namensko korišćenje odobrenih sredstava. Kao što je istaknuto, poslovima analize i ocene boniteta preduzeća u našoj zemlji se bave i revizorske i konsultantske kuće. Na poslovima ocene boniteta preduzeća u Republici Srbiji angažovan je i najveći evropski provajder poslovnih i bonitetnih informacija - švedska kompanija *Bisnode AB* sa sedištem u Stocholmu. Ova kompanija realizuje svoje aktivnosti u sedamnaest zemalja. Na evropskom tržištu je prisutna 25 godina. Informaciono servisira preko 200.000 klijenata širom sveta. Nakon preuzimanja 2013. godine kompanija *Solvent Rating* je postala deo ove grupacije i posluje kao srpski ogranak, *Biznod d.o.o.* Prema kriterijumima rentabilnosti i likvidnosti poslovni subjekti se pozicioniraju u više bonitetnih kategorija. Pored analize i ocene boniteta preduzeća, Kompanija *Bisnode AB* se bavi izdavanjem sertifikata o bonitetnoj izvrsnosti. U Srbiji Sertifikat bonitetne izvrsnosti se određuje na bazi analize oficijelnih finansijskih izveštaja za prošlu godinu i prognoze profitabilnosti za narednu godinu. Pošto se identifikovanje boniteta bazira na setu istih rigoroznih kriterijuma koji su zastupljeni i u zemljama Evropske unije, posedovanje Sertifikata bonitetne izvrsnosti predstavlja *conditio sine qua non* za međunarodne poslovne komunikacije. To je, zapravo, referenca koja doprinosi ugledu i poverenju njenom nosiocu u globalnom okruženju. Naime, posedovanje Sertifikata bonitetna izvrsnost AAA (2% privrednih subjekata u Srbiji) postojećim i potencijalnim partnerima argumentuje da je reč o respektabilnom poslovnom subjektu kako iz finansijske, tako i iz perspektive odgovornog poslovanja. Stoga se, s pravom, ističe da je bonitetna izvrsnost jedan od najvažnijih međunarodnih standarda kvaliteta poslovanja entiteta.

Zaključak

Nakon blagog privrednog rasta zabeleženog u 2013. ekonomija R. Srbije se u 2014. suočila sa recesionim kretanjima (smanjenje ukupnih privrednih aktivnosti, pad obima industrijske proizvodnje i veoma skroman rast izvoza). U istom periodu, privreda R. Srbije je zabeležila gubitak u iznosu od 83 milijarde dinara. Do pogoršanja rezultata na makro nivou došlo je prevashodno zbog povećanja gubitka po osnovu finansiranja za 2,3 puta u odnosu na 2013. Glavni razlog za to je izuzetan porast rashoda kamate usled visoke zaduženosti srpske privrede. Ekstremno visoki finansijski rashodi u 2013. godini uvećani su u 2014. godini za 51,1%. Trećina entiteta u R. Srbiji je u svojim finansijskim izveštajima iskzala gubitak. Najveći problem sa kojim se suočavaju akteri na nacionalnoj ekonomskoj sceni je nelikvidnost. Preko dvadeset procenata poslovnih subjekata nije bilo u mogućnosti da servisira tekuće obaveze u periodu dužem od 90 dana. Stoga je nelikvidnost ključni problem ne samo na mikro nivou, već i na nivou čitave privrede. Kako akteri na mikroekonomskom nivou svojim poslovnim, finansijskim i investicionim poduhvatima dizajniraju makroekonomsko okruženje i opredeljuju nivo privrednog razvoja, veliku pažnju treba posvetiti analizi i oceni njihovog boniteta.

U nedostatku opšteprihvaćene definicije boniteta poslovnog subjekta, u teoriji i praksi izdiferencirala su se različita poimanja ovog relevantnog aspekta opšte ekonomske pozicije entiteta, koja se mogu sistematizovati u dve grupe, i to: tradicionalno shvatanje boniteta preduzeća, i savremeno shvatanje boniteta preduzeća. Prema tradicionalnom shvatanju ocenu boniteta preduzeća treba bazirati samo na indikatorima na osnovu kojih se zaključuje da se radi o dobrom i sigurnom dužniku ili poslovnom partneru. Ocena boniteta preduzeća u širem smislu pretpostavlja uzimanje u obzir velikog broja parametara, kao što su: finansijski i prinosni položaj, solidna pozicija preduzeća, dobra reputacija u poslovnom svetu, adekvatan tržišni status, primerena organizaciona struktura, dobri razvojni programi, odgovarajući kadrovski potencijal i informacionu opremljenost.

Posebnan značaj i specifičnu težinu u kontekstu ocene ove kompleksne ekonomsko - računovodstvene kategorije ima analiza likvidnosti preduzeća. Likvidnost je, *de facto*, dugo predstavljala isključivu osnovu za ocenu boniteta preduzeća. Za potrebe analize i ocene likvidnosti koriste se brojne statičke i dinamičke metode. Statički pristup oceni likvidnosti se prevashodno zasniva na racio analizi likvidnosti i analizi neto obrtnog fonda. Dinamički pristup

oceni likvidnosti se zasniva na analizi tokova gotovine. U tom kontekstu poseban značaj se pridaje tokovima gotovine iz poslovnih aktivnosti.

Problematikom ocene boniteta u R. Srbiji se bave brojne institucije, od Agencije za privredne registre, preko banaka, koje procenu uglavnom rade za sopstvene potrebe do revizorskih i konsultantskih kuća. U Agenciji za privredne registre se, pored poslova prijema, kontrole i objavljivanja finansijskih izveštaja, obavljaju i aktivnosti u vezi sa analizom i ocenom boniteta preduzeća. Uspostavljeni Registar finansijskih izveštaja i podataka o bonitetu pravnih lica i preduzetnika predstavlja svojevrsnu elektronsku bazu podataka na osnovu kojih se mogu identifikovati prinosni i finansijski položaj pravnih lica i preduzetnika. Agregirani podaci iz pojedinačnih finansijskih izveštaja omogućavaju identifikovanje i praćenje privrednih kretanja u R. Srbiji. U Agenciji za privredne registre se kontinuirano radi na unapređenju poslova analize i ocene boniteta. Poseban akcenat se stavlja na poboljšanje metodologije za standardizaciju podataka i pokazatelja boniteta dinamički posmatrano.

Kao što je istaknuto, poslovima analize i ocene boniteta preduzeća u našoj zemlji se bave i banke, revizorske i konsultantske kuće. Na ovim poslovima angažovan je i najveći evropski provajder poslovnih i bonitetnih informacija – švedska kompanija *Bisnode AB* sa sedištem u Stocholmu. Stoga se investitori suočavaju sa pitanjem koga angažovati za analizu boniteta konkretnog preduzeća. Kako navedene institucije koje se bave analizom i ocenom boniteta primenjuju različite metodologije za te svrhe, neophodno je institucionalno podržati izradu unificiranog metodološkog upustva za ocenu boniteta preduzeća.

Reference

1. Agencija za privredne registre, (2015). *Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2014. godini* <http://www.apr.gov.rs> (pristup 10.03.2016.)
2. Bogićević, J. (1995). *Uloga računovodstva u oceni boniteta preduzeća*. neobjavljena magistrska teza. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
3. Bogićević, J., i Stojanović, D. (2014). Analiza finansijskih performansi javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu, Tematski zbornik radova: *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*. Ekonomski fakultet, Kragujevac, 427-441.
4. *Ekonomska enciklopedija*. (1984). Beograd, Savremena administracija.
5. Fraser, L., & Ormiston, A. (2013). *Understanding Financial Statements*. New Jersey, Pearson Education International.

6. Jones, M. (2014). *Financial Accounting*. United Kingdom, John Willey & Sons, Ltd.
7. Ljubisavljević, S. (1995). Izveštavanje o likvidnosti preduzeća. *Zbornik radova sa 26. Simpozijuma SRR Srbije*. SRR Srbija, str. 178-185.
8. Metodološko uputstvo o jedinstvenom načinu rada Službe društvenog knjigovodstva u vezi sa davanjem mišljenja o bonitetu izdavalaca dugoročnih hartija od vrednosti iz privrede i društvenih delatnosti, *Glasnik SDK* br. 1/90.
9. Metodološko uputstvo o jedinstvenom načinu rada Službe društvenog knjigovodstva u vezi sa davanjem mišljenja o bonitetu izdavalaca dugoročnih hartija od vrednosti iz privrede i društvenih delatnosti, *Glasnik SDK* br. 8/91.
10. Obradović, V. i Karapavlović, N. (2014). Analiza finansijskog položaja i rentabilnosti privrednih subjekata iz Kragujevca. Tematski zbornik radova: *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*. Ekonomski fakultet, Kragujevac, 445-457.
11. Pejić, L. Radovanović, R. i Stanišić, M. (1991). *Ocena boniteta preduzeća*. Beograd, Privredni pregled.
12. Ranković, J. (1990). *Kurs analize bilansa za ocenu likvidnosti, kreditne sposobnosti i mogućnosti razvoja*. neautorizovana predavanja održana u »Jugobanci« Beograd.
13. Robinson, T., Munter, P., & Grant, J. (2004). *Financial Statement Analysis: A Global Perspective*. New Jersey: Pearson Education.
14. White, G., Sondhi, A., & Fried, H. (1993). *The Analysis and Use of Financial Statements*. USA, John Willy & Sons, Inc.

THE CREDITWORTHINESS ASSESSMENT IN FUNCTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract: The perception of the creditworthiness of the company has its time dimension and should be viewed in the context of the development of accounting theory and practice. In the relevant accounting literature, a distinction is made between traditional and contemporary conceptions of company's creditworthiness. Traditional understanding of company's creditworthiness is based on accounting information. Contemporary understanding of that economic category is based on the integral information spectrum that includes both quantitative and qualitative information. A number of institutions in the Republic Serbia deal with the issue of credit worthiness, such as the Business Registers Agency, banks for their own needs, as well as domestic and international audit and consulting firms. Potential investors are faced with the question who should be engaged in analysis of the company's creditworthiness. As institutions that deal with analysis and assessment of the company's creditworthiness apply different methodologies for that purpose, it is necessary to institutionally support the creation of unified methodological guidelines for assessing the company's creditworthiness. Therefore, the main objective set in this paper is to discuss the relevant role of company's credit worthiness in the economic development.

Keywords: Company's creditworthiness, Economic development, Accounting information, Non-accounting information, Institutions for creditworthiness assessment.

UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA KAO DETERMINANTA EFIKASNOSTI POSLOVANJA PREDUZEĆA

Dr Violeta Domanović*

Apstrakt: U savremenom poslovnom okruženju, upravljanje troškovima postalo je kritični faktor uspeha preduzeća. Danas, jednostavno smanjenje troškova nije dovoljno; umesto toga, troškovima se mora strategijski upravljati. Strategijsko upravljanje troškovima je primena tehnika upravljanja troškovima tako da one simultano poboljšavaju strategijsku poziciju preduzeća i redukuju troškove. Učinjeni su naponi da se upravljanje troškovima poveže sa drugim ključnim metrikama performansi, kreirajući tako sistem upravljanja integrisanim performansama. Uvođenje i primena novih sistema upravljanja i informacionih sistema postalo je od suštinskog značaja za opstanak jednog preduzeća koje nastoji da izađe u susret izazovima na globalnom tržištu. Novi sistemi merenja i upravljanja razvijeni su izolovano od drugih inicijativa i sistema, što dovodi do ponavljanja, gepova i pogrešne komunikacije. U radu se apostrofira uloga upravljanja troškovima u sticanju i održavanju konkurentske prednosti i unapređenju efikasnosti preduzeća u dugom roku. Rezultati istraživanja potvrđuju polaznu hipotezu da strategijsko upravljanje troškovima predstavlja izvor troškovne konkurentske prednosti i efikasnosti preduzeća u dugom roku.

Ključne reči: savremeni modeli upravljanja troškovima, strategijsko upravljanje troškovima, savremeno poslovno okruženje, efikasnost

Uvod

Efikasnost i efektivnost su suštinski izrazi u procesu evaluacije i merenja performansi preduzeća. Uprkos očiglednoj relevantnosti ocene i merenja performansi, čini se da menadžeri retko shvataju pravo značenje efikasnosti i efektivnosti. Efikasnost poslovanja preduzeća predstavlja poslednju, ali najvažniju komponentu u sistemu ekonomije preduzeća. Kvantitativni izraz kvaliteta ekonomije preduzeća je poslovni uspeh preduzeća. Kvalitet ekonomije preduzeća je izraz stepena ekonomske uspešnosti u realizaciji ciljeva i izraz uspešnosti u efikasnosti i efektivnosti preduzeća. Ekonomsko značenje efikasnosti i efektivnosti je upravo u kvalitetu ekonomije

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: vterzic@kg.ac.rs

preduzeća, tako da je poslovni uspeh kvantitativni izraz efikasnosti i efektivnosti poslovanja preduzeća.

Značajno pitanje u uslovima savremenog poslovnog okruženja, koje karakteriše dinamizam, heterogenost, kompleksnost i izrazita nepredvidivost, jeste šta je glavni izvor povećanja efikasnosti poslovanja preduzeća. Posledično, značajno je i pitanje kako ostvariti i održati konkurentsku prednost preduzeća u dugom roku. Najznačajnije mere sprovođenja rentabilnosti, kao najvažnijeg izraza efikasnosti preduzeća su: povećanje prihoda, redukcija troškova, smanjenje sredstava i reorganizacija preduzeća. U uslovima visoke cenovne elastičnosti tražnje, kada preduzeće nema kontrolu nad cenom proizvoda, ili kada promena cene može da izazove neočekivane i neželjene reakcije rivala, rentabilnost se može povećati redukcijom troškova. Sniženje troškova, međutim, samo po sebi više nije dovoljno. Neophodno je strategijski upravljati troškovima. Upravljanje troškovima postaje značajna determinanta efikasnosti poslovanja preduzeća. Strategijska perspektiva obezbeđuje maksimiranje rentabilnosti preduzeća u dugom roku. Strategijsko upravljačko računovodstvo pruža mogućnost preduzećima da promene način na koji „upravljaju“ rentabilnošću i da definišu novi strategijski model rentabilnosti u cilju unapređenja dugoročne rentabilnosti.

Ubrzani napredak tehnologije zajedno sa značajnom svetskom konkurencijom, nagoni menadžere da proizvode proizvode i pružaju usluge visokog kvaliteta i to po najnižim mogućim troškovima. Da bi se pomoglo menadžerima da se suočavaju sa savremenim poslovnim okruženjem, mnoga preduzeća pomerila su se od perspektive istorijskih troškova ka perspektivi proaktivnog upravljanja troškovima. Sistem upravljanja troškovima je sistem planiranja i kontrole troškova sa sledećim ciljevima (Hilton & Platt, 23): izračunati troškove resursa koji nastaju tokom sprovođenja značajnih aktivnosti i meriti neiskorišćeni kapacitet ovih resursa; identifikovati i eliminisati troškove koji ne dodaju vrednost (radi se o troškovima aktivnosti koji se mogu eliminisati bez posledica po kvalitet proizvoda, performanse ili opaženu vrednost); odrediti efikasnost i efektivnost svih značajnih aktivnosti u preduzeću i identifikovati i oceniti nove aktivnosti koje mogu poboljšati buduće performanse.

Istovremeno sa promenama u upravljanju troškovima, dolazi do paralelnih razvoja u strukturi i fokusu organizacija. Procesno ili horizontalno upravljanje javlja se kao ključ za poboljšanje performansi organizacije. Zahtevi sa što boljim proizvodima i uslugama koji se isporučuju brže i sa što

većim nivoom kastimizacije prosto nagone preduzeća da preispituju svaki segment svog poslovanja. Pa ipak, ubrzana implementacija novih sistema upravljanja znači da su mnoge organizacije suočene sa tokovima fragmentiranih informacija. Novi sistemi upravljanja i merenja razvijeni su izolovano od drugih inicijativa i sistema, što rezultira ponavljanjem, gepovima i pogrešnom komunikacijom. Usled nedostatka jednog integracionog modela, ove inicijative nisu uspele da obezbede sve obećane koristi. G. Favato i R. Mills (2007) ističu da se aplikacije upravljanja troškovima generalno mogu razvrstati u tri glavne kategorije: dijagnostičke, reinženjering, ili integrisani sistemi upravljanja troškovima.

Ove kategorije razlikuju se u fokusu, detaljima i sofistikaciji. Integrisani sistemi upravljanja troškovima reprezentuju zrelije forme obračuna troškova po aktivnostima. Integracija informacija od esencijalnog je značaja ukoliko se nastoji da se resursi preduzeća koriste na optimalan način. Integracija obezbeđuje osnovu za robusnu analizu odlučivanja zato što podržava uključivanje višestrukih perspektiva. Mnoge neuspešne implementacije javile su se zato što dijagnostički i modeli reinženjeringa obećavaju sposobnosti integrisanog modela upravljanja troškovima, ali ne mogu dati isti rezultat. Integrisani modeli upravljanja troškovima idu dalje od budžetiranja troškova ka proaktivnim strategijskim i operativnim odlukama zasnovanim na dodatoj vrednosti pre nego na informacijama o troškovima i mogu se smatrati tekućim najboljim praksama u upravljanju troškovima.

Zadržavajući fokus na aktivnostima, upravljačke računovođe razvile su jedan sistem za određivanje troškova dobara ili usluga koji se zove obračun troškova po aktivnostima (*activity-based costing* - ABC). U ABC sistemu, troškovi značajnih aktivnosti se akumuliraju i dodeljuju proizvodima ili uslugama u skladu sa tim kako se aktivnosti obavljaju u proizvodnji ovih dobara i usluga. ABC sistem pomaže menadžmentu da shvati uzročne veze između aktivnosti i troškova. Primena sistema obračuna troškova po aktivnostima u cilju poboljšanja aktivnosti organizacije je upravljanje zasnovano na aktivnostima.

Prakse upravljanja troškovima menjaju se sa promenom karakteristika poslovnog okruženja. Upravljanje zasnovano na aktivnostima, budžetiranje zasnovano na aktivnostima, upravljanje ciljnim troškovima, obračun troškova po fazama životnog ciklusa proizvoda, upravljanje troškovima kapaciteta, upravljanje investicijama, strategijsko upravljanje troškovima, samo su neki od novih modela upravljanja troškovima. Prakse upravljanja troškovima pretrpele su značajnu kritiku zbog nedovoljne efikasnosti i

kapaciteta da se uhvate u koštac sa zahtevima dinamičnog okruženja. Računovođe u teoriji i praksi udružili su snage kako bi kreirali nove modele upravljanja troškovima koji nude informacije relevantne za odlučivanje. Björnenak & Olson (1999) identifikovali su vodeće tehnike upravljanja troškovima u literaturi kao što su: obračun troškova po aktivnostima (*activity-based costing* - ABC), parametarska analiza troškova (*parametric cost analysis* - PCA), dizajn na osnovu cene (*price-led design* - PLD), od dizajna do troška (*design-to-cost* - DTC); ciljni trošak (*target costing* - TC) i trošak kao nezavisna varijabla (*cost as independent variable* - CAIV).

Učinjeni su naponi da se upravljanje troškovima poveže sa drugim ključnim metrikama performansi, kreirajući tako sisteme upravljanja integrisanim performansama. Paralelno sa izmenama u praksama upravljanja troškovima, bilo je i promena u strukturi i fokusu organizacija. Procesni pristup podrazumevao je i uključivanje ključnih trgovinskih partnera, što je rezultiralo kreiranjem integrisanih lanaca ponude. Pokretačka snaga rapidnih promena je kupac. Zahtevi kupaca za boljim, ali jeftinijim proizvodima i uslugama koji se brže isporučuju sa sve većim nivoima kastimizacije utiču na preduzeća da preispitaju svaki aspekt svog poslovanja. Informacije su relevantne u definisanju zahteva kupaca i ispunjenja njihovih zahteva bolje od konkurenata. Uvođenje i primena novih sistema upravljanja i informacionih sistema postalo je od suštinskog značaja za opstanak jednog preduzeća koje nastoji da izađe u susret izazovima na globalnom tržištu.

Imajući u vidu navedeno, predmet istraživanja biće usmeren na upravljanje troškovima u savremenom poslovnom okruženju. Cilj rada jeste da se utvrdi u kojoj meri upravljanje troškovima doprinosi povećanju efikasnosti poslovanja preduzeća i to prevashodno rentabilnosti, kao najvažnijem izrazu efikasnosti poslovanja preduzeća. Ključna hipoteza od koje se u radu polazi je da se troškovima mora strategijski upravljati i da samo strategijsko upravljanje troškovima predstavlja značajan izvor konkurentnske prednosti i efikasnosti poslovanja preduzeća u dugom roku.

Da bi se testirala polazna hipoteza, primeniće se kvalitativna metodologija, utemeljena na proučavanju i deskriptivnoj analizi istraživačkog problema i, metodom sinteze i dedukcije, izvršiće se sintetizovanje različitih stavova, na osnovu kojih će se izvesti generalnih zaključci vezano za uticaj upravljanja troškovima na efikasnost poslovanja preduzeća.

Polazeći od definisanog predmeta, cilja i polazne hipoteze, rad je strukturiran u tri dela. U prvom delu elaboriraće se upravljanje troškovima u savremenom poslovnom okruženju. U drugom delu govoriće se o strategijskom pozicioniranju i konkurentskoj prednosti preduzeća. U trećem delu ispitaće se uticaj strategijskog upravljanja troškovima na rentabilnost, kao najvažnijeg izraza efikasnosti poslovanja preduzeća.

Upravljanje troškovima u savremenom poslovnom okruženju

U savremenom poslovnom okruženju, upravljanje troškovima postalo je kritični faktor uspeha preduzeća. Danas, jednostavno smanjenje troškova nije dovoljno; umesto toga, troškovima se mora strategijski upravljati. Strategijska dimenzija je relevantna u cilju unapređenja rentabilnosti preduzeća. Strategijsko upravljačko računovodstvo daje mogućnost preduzećima da promene način na koji "upravljaju" rentabilnošću i da definišu novi model strategijske rentabilnosti koji može dovesti do poboljšanja rentabilnosti u dugom roku (Mohamed & Jones, 2014). Strategijsko upravljanje troškovima je primena tehnika upravljanja troškovima tako da one simultano poboljšavaju strategijsku poziciju jednog preduzeća i smanjuju troškove. Tradicionalni sistemi obračuna troškova ograničeni su na obračun troškova na proizvode kao njihove nosioce. Drugi potencijalni objekti troškova kao što su dobavljači i kupci su ignorisani i troškovi koji se odnose na njih tretirani su kao opšti troškovi koji se arbitrarno alociraju na proizvode ili se iskazuju kao troškovi perioda koji se direktno unose u bilans uspeha. Ovo čini da se ovim neproizvodnim troškovima ne može efikasno upravljati zato što su prikriveni osnovni razlozi njihovog nastanka. Fleksibilno budžetiranje se u sistemima upravljanja troškovima smatra kao sredstvo kontrole opštih troškova. Pa ipak, razlike u terminologiji i dizajnu mogu biti prisutne u praksama finansijskog planiranja i kontrole zahvaljujući geografskim varijacijama u razvoju menadžerskih praksi ili računovodstvene filosofije. U Nemačkoj, na primer, svaki centar troškova pravi razliku između varijabilnih troškova (na primer, energije) i fiksnih troškova (na primer, plata menadžera). Broj mašinskih časova je zajedničko merilo aktivnosti. U svrhe planiranja i kontrole troškova, kompanije budžetiraju rashode svakog centra troškova i potom distribuiraju rashode svakom mesecu u budžetskoj godini. Budžetski troškovi su standardi za efikasnu potrošnju resursa. Informacije o troškovima i performansama omogućavaju efektivne diskusije o poboljšanju

produktivnosti među menadžerima departmana, upravljačkih računovođa i menadžera pogona (Hilton & Platt, 2015, 469).

U cilju strategijskog upravljanja opštim troškovima neophodno je vezati ih za neke objekte troškova različitih od proizvoda. Jedna od primarnih tehnika za ovo jeste upravljanje zasnovano na aktivnostima. Prednost ove tehnike nad tradicionalnim metodama obračuna troškova leži u mogućnosti da se troškovi, shodno principu uzročnosti, obračunavaju na širok spektar objekata troškova uključujući proizvode, dobavljače i kupce (Kaplan & Cooper, 1997).

Sledeći korak u usvajanju strategijskog upravljanja troškovima je da se proces proširi izvan granica preduzeća. U cilju redukcije troškova dužinom lanca vrednosti i simultanog jačanja strategijske pozicije preduzeća, neophodno je programe upravljanja troškovima uskladiti sa programima dobavljača i kupaca. Cilj ovog međuorganizacionog prilagođavanja programa upravljanja troškovima jeste da se pronađu rešenja za što većim sniženjem troškova, nego što bi to bilo moguće da preduzeće, njegovi kupci i dobavljači to čine nezavisno (Cooper & Slagmulder, 1999). Dakle, strategijsko upravljanje troškovima zahteva da preduzeće uvede promene koje su slične promenama u ponašanju koje se zahteva od dobavljača i kupaca. Sve ove promene imaju i troškove i koristi. Izazov strategijskog upravljanja troškovima je da se identifikuje ekonomija ovih promena, a potom da se pronađu načini da svako preduzeće ostvari korist onako kako celokupni lanac vrednosti postaje efikasniji.

Lanac vrednosti može takođe biti efikasniji ukoliko posmatrano preduzeće, njegovi dobavljači i kupci zajednički iznalaze načine da snize troškove proizvodnje. U ovom slučaju, moguće je identifikovati dve tehnike upravljanja troškovima i to ciljni trošak (*target cost*) i tehniku kontinuelnog poboljšanja (*kaizen*). Ciljni trošak se primenjuje kako bi se snizili troškovi u fazi dizajniranja proizvoda, dok se tehnika kontinuelnog poboljšanja primenjuje u fazi proizvodnje. Kada bilo koja od ovih tehnika identifikuje problem troškova, tada pojedinci iz preduzeća u lancu vrednosti mogu zajedno delovati kako bi rešili problem.

Informacije o upravljanju troškovima relevantne su za menadžere u cilju što boljeg upravljanja preduzećem i uključuju, kako finansijske informacije o troškovima i prihodima, tako i relevantne nefinansijske informacije o produktivnosti, kvalitetu i drugim ključnim faktorima uspeha preduzeća.

Finansijske informacije, izolovano posmatrano, mogu dovesti do pogrešnih poslovnih odluka, s obzirom da im je fokus na kratak rok. U cilju

konkurentnog uspeha, preduzeće treba da se usredsredi na dugoročne faktore, kao što su unapređenje proizvoda i proizvodnih procesa, kvalitet proizvoda i lojalnost kupaca. Stavljanje naglaska na samo finansijske informacije može navesti menadžere da se fokusiraju samo na sniženje troškova (finansijsko merilo) zanemarujući ili čak umanjujući standarde kvaliteta (nefinansijsko merilo). Takva jedna odluka može biti kritična greška, koja bi dovela do gubitka kupaca i tržišnog učešća u dugom roku.

Efektivno strategijsko upravljanje troškovima od kritičnog je značaja za uspeh preduzeća. Sve veći pritisak globalne konkurencije, tehnološke inovacije i promena u poslovnim procesima učinili su da upravljanje troškovima bude mnogo kritičnije i dinamičnije nego ikada ranije. Menadžeri moraju da razmišljaju konkurentski, a što iziskuje strategiju. Strategijsko razmišljanje uključuje anticipiranje promena; proizvodi i proizvodni procesi dizajnirani su da bi se prilagodili promenama zahteva tražnje. Važna je proaktivna orijentacija, fleksibilnost i brzina reagovanja preduzeća na promene zahteva u okruženju. Očekuje se da će životni ciklusi proizvoda – vreme od uvođenja novog proizvoda do njegovog otklanjanja sa tržišta – postati sve kraći i kraći. Uspeh ostvaren u prošlosti više nije merilo uspeha u budućnosti.

Stavljanje akcenta na strategiju takođe zahteva kreativno i integrativno razmišljanje, tj. sposobnost da se identifikuju i reše problemi sa međufunkcionalnog stanovišta. Umesto da se problem sagledava kao problem proizvodnje, marketinški problem, ili finansijski i računovodstveni problem, međufunkcionalni timovi sagledavaju problem iz jednog integrativnog ugla koji simultano kombinuje veštine svih funkcija. Pažnja preduzeća se fokusira na zadovoljenje potreba kupaca i svi raspoloživi resursi preduzeća, iz svih funkcija, usmereni su ka ispunjenju tog cilja.

Takav jedan model koji obuhvata međusobne zavisnosti u preduzeću među funkcijama i timovima i između partnera u lancu ponude jeste integrisani model upravljanja troškovima (*integrated cost management systems* - ICMS). Podaci u integrisanom sistemu treba da su kompatibilni sa sistemima i mogućnostima internih korisnika i ključnih trgovinskih partnera preduzeća. Integracija uključuje i napore za dizajniranje i razvijanje novih proizvoda i usluga i pruža podršku napuštenim proizvodima i uslugama. Integracija se vrši unapred i unazad u lancu vrednosti i tokom životnog ciklusa preduzeća i odnosa sa kupcima. Konkurentna preduzeća uključuju novonastale i anticipirane promene u savremenom poslovnom okruženju u svoje poslovno planiranje i prakse. Konkurentno preduzeće usmereno je na

kupca, primenjuje napredne proizvodne tehnologije, anticipira posledice promena u regulatornim zahtevima i ukusima kupaca i prepoznaje svoje kompleksno socijalno, političko i kulturološko okruženje.

Strategijsko pozicioniranje i konkurentska prednost preduzeća

Savremeno poslovno okruženje karakteriše izuzetan dinamizam i nepredvidivost promena. Promene su rezultat globalne konkurencije, napredne tehnologije, boljih sistema komunikacije. Aktivnosti koje čine preduzeće uspešnim danas ne moraju biti dovoljne u budućnosti. Krucijalna uloga upravljačkog računovodstva jeste da kontinuelno procenjuje kako preduzeće stoji naspram konkurencije. Pitanja koja su od značaja za procenu konkurentske prednosti preduzeća su (Hilton & Platt, 9): koliko dobro preduzeće obavlja svoje interne poslovne aktivnosti i poslovne procese; koliko dobro preduzeće funkcioniše u očima kupaca; da li se zahtevi kupaca ispunjavaju na najbolji mogući način; koliko dobro preduzeće stoji sa stanovišta inovacije, učenja i kontinuelnog poboljšanja aktivnosti; da li je preduzeće inovator ili imitator u pogledu novih proizvoda, novih usluga i nove tehnologije; kakva je finansijska pozicija preduzeća.

Rentabilnost, kao najsveobuhvatniji izraz efikasnosti poslovanja preduzeća, zavisi i od ekonomskih odnosa na tržištu i od veličine ekonomske vrednosti koju preduzeće kreira u poređenju sa konkurentima. Preduzeće može postići konkurentsku prednost na tržištu samo ako kreira više ekonomske vrednosti od svojih konkurenata. Osim toga, preduzeće u isto vreme može zaraditi veći profit i obezbediti veću neto korist potrošačima naspram svojih rivala. Veličina vrednosti koju preduzeće kreira zavisi i od troškova i mogućnosti diferenciranja preduzeća u odnosu na konkurente (Besanko *et al*, 2000, 389). Pa ipak, postavlja se pitanje šta je presudno.

A. McGahan i M. Porter (1997) i R. Rumelt (1991) su na osnovu sprovedenog istraživanja konstatovali da stanje u industriji utiče na oko 18% varijacija profita među preduzećima, a konkurentska pozicija oko 32%. Drugi mogući sistematski uticaji na rentabilnost preduzeća, kao što su varijacije profita usled promena u makroekonomskim uslovima, ili promene vlasnika jedne poslovne jedinice, relativno je mala. Značajna komponenta, koja utiče na skoro 43% varijacije profita, je nesistematska. Ova komponenta predstavlja varijaciju koja se ne može objasniti bilo kojim sistematskim uticajem.

Konkurentska prednost ne može se svesti prosto na jednu formulu ili algoritam. Preduzeće koje ima prednost u troškovima, tj. ima niže troškove od konkurenata, kreira veću vrednost, nudeći proizvode koji su izazvali niže troškove, sa istim, ili čak manjim, opaženim koristima. Do ovoga dolazi na tri kvalitativno različita načina. Prvo, preduzeće može ostvariti paritet koristi nudeći istu korist kao i rivali, na primer, eksploatišući ekonomije obima u cilju smanjenja prosečnih troškova naspram svojih rivala, koji proizvode isti proizvod, ali u manjem obimu. Drugo, preduzeće može ostvariti približnu korist, što uključuje ponudu koja nije mnogo manja od konkurenata. Konačno, preduzeće može ponuditi proizvod koji se kvalitativno razlikuje od svojih konkurenata. Konkurentska prednost se, ponekad, može izgraditi redefinisanjem proizvoda kako bi se iskoristile suštinske razlike u koristima ili troškovima u odnosu na tradicionalno shvatanje proizvoda.

Preduzeće može ostvariti veću stopu profita (ili potencijalni profit) od svojih rivala na jedan od sledeća dva načina: bilo da ponudi identičan proizvod ili uslugu po nižoj ceni ili da ponudi proizvod koji je tako diferenciran u odnosu na konkurentske proizvode da je kupac voljan da plati premiju koja pokriva dodatne troškove diferenciranja. U prvom slučaju, preduzeće poseduje troškovnu prednost, u drugom prednost diferenciranja.

Ova dva izvora konkurentske prednosti definišu dva fundamentalno različita pristupa poslovnoj strategiji. Preduzeće koje konkuriše na bazi nižih troškova razlikuje se od preduzeća koja konkurišu preko diferenciranja u smislu tržišnog pozicioniranja, resursa i sposobnosti i organizacionih karakteristika.

Kombinovanjem ovih tipova konkurentske prednosti sa izborom opsega delovanja firme - široko tržište *versus* uski tržišni segment - M. Porter (1980) je definisao tri generičke strategije: vođstvo u troškovima, strategija diferenciranja i strategija fokusa. Porter je strategiju vođstva u troškovima i strategiju diferenciranja smatrao međusobno isključivim. Preduzeće koje pokušava da zadobije obe prednosti "nalazi se negde u sredini".

Više je nego izvesno da preduzeća koja se nađu u sredini nisu mnogo rentabilna. Ona ili gube velike kupce koji zahtevaju niske cene ili moraju da se oproste od dela profita kako bi pridobila posao od nisko troškovnih preduzeća. Pa ipak, ta preduzeća takođe gube visoko^orentabilne poslove - šlag - od preduzeća koja su fokusirana na visoko^oprofitne ciljeve ili su diferencirala svoje proizvode. Preduzeća koja zapadnu u sredinu verovatno

pate i od zamagljene korporativne kulture i konfliktnog seta organizacionih sporazuma i sistema motivacije (Porter, 1980, 42).

Pomirenje strategije diferenciranja proizvoda sa niskim troškovima bilo je jedno od najvećih stratejskih izazova 90-ih godina XX veka. Uspeh japanskih kompanija u širokom asortimanu proizvoda, od automobilske i potrošačke elektronike do muzičkih instrumenata, nastupio je zahvaljujući njihovoj sposobnosti da niske troškove povežu sa kvalitetom bez presedana. Postizanje većeg kvaliteta u smislu manjih defekata i veće pouzdanosti proizvoda često uključuje jednostavniji dizajn proizvoda, manje dobavljača komponenata koje je moguće bliže nadgledati i manje uslužnih poziva i opoziva proizvoda, a što sve utiče na ekonomiju troškova.

Diferenciranje i sniženje troškova mogu biti komplementarni i na druge načine. Visoki iznosi troškova reklame i promocije mogu uvećati tržišno učešće, koje potom obezbeđuje eksploataciju ekonomija obima preko širokog asortimana proizvoda. Postojanje ekonomija obima u reklamnim i drugim aktivnostima diferenciranja znači da lider u tržišnom učešću može poboljšati svoju relativnu troškovnu poziciju prisiljavajući rivale da konkurišu na bazi diferenciranja proizvoda.

Istorijski, u analizi poslovne strategije, troškovna prednost isticana je kao primarni izvor konkurentske prednosti. Fokus na troškovnu prednost odražava tradicionalni akcenat na cenu kao glavno sredstvo konkurencije među preduzećima - konkurisanje na bazi cene zavisi od troškovne efikasnosti. To takođe odražava neke od glavnih stratejskih preokupacija velikih industrijskih korporacija. Tokom XX veka, strategije velikih korporacija respektovale su zahtev za ekonomije obima i raznovrsnosti preko ulaganja u masovnu proizvodnju i masovnu distribuciju.

Od sredine 80-ih godina XX veka, ekonomičnost je postala prioritet, ali je fokus pomeren ka sniženju troškova putem restrukturiranja i to otpuštanjem zaposlenih, angažovanjem eksternih usluga, uvođenjem "vitke proizvodnje" (*lean production*) i ističe se zahtev za dinamičkim pre nego statičkim izvorima ekonomičnosti. Za neke industrije, troškovna prednost je predominantna osnova konkurentske prednosti. Čak i kada se konkurencija usredsređuje na diferenciranje proizvoda, intenziviranje konkurencije rezultiralo je ekonomičnošću.

Zahtev za ekonomijama troškova na bazi iskustva podrazumeva da primarni stratejski cilj firme treba da bude povećanje tržišnog učešća. Povećanje kumulativne proizvodnje jednog preduzeća u poređenju sa konkurentima zavisi od relativnog učešća svakog preduzeća. Ukoliko je

relativno učešće jednog preduzeća dvostruko veće od relativnog učešća drugog, utoliko će prvo preduzeće reducirati troškove po dvostruko većoj stopi u odnosu na konkurente.

Ključ za analizu troškova jeste da se ide dalje od čisto mehaničkih i empirijskih pristupa kao što je kriva iskustva i da se pronađu faktori koji određuju troškovnu poziciju preduzeća. Kriva iskustva kombinuje pet izvora redukcije troškova: ekonomije obima, ekonomije učenja, poboljšana procesna tehnologija, poboljšani dizajn proizvoda i redizajn procesa (Grant, 1998, 200). Ovom kompleksu faktora mogu se dodati i drugi koji utiču na relativnu troškovnu poziciju firme: iskorišćenje kapaciteta, troškovi inputa i rezidualna efikasnost. Faktori koji određuju jedinične troškove firme su uzročnici troškova (Tabela 1).

Tabela 1 Uzročnici troškovne prednosti

Uzročnici troškovne prednosti	Poreklo uzročnika troškova
Ekonomije obima	<ul style="list-style-type: none"> • Nedeljivost faktora • Specijalizacija i podela rada
Ekonomije učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Bolje veštine zaposlenih • Bolja koordinacija/organizacija rada
Procesna tehnologija	<ul style="list-style-type: none"> • Mehanizacija i automatizacija • Efikasno korišćenje materijala • Veća preciznost
Dizajn proizvoda	<ul style="list-style-type: none"> • Dizajn za automatizaciju poslovnih procesa • Dizajn za ekonomisanje materijalima
Troškovi inputa	<ul style="list-style-type: none"> • Prednosti lokacija • Posedovanje niskotroškovnih inputa • Moć pregovaranja • Kooperacija sa dobavljačima
Iskorišćenje kapaciteta	<ul style="list-style-type: none"> • Racio fiksni/varijabilni troškovi • Troškovi proširenja i smanjenja kapaciteta
Rezidualna efikasnost	<ul style="list-style-type: none"> • Organizacioni višak: razlika između ukupnih resursa koji stoje na raspolaganju i ukupnih resursa neophodnih za efikasne i efektivne učinke.

Izvor: Grant, 1998, 200.

Polazeći od višestrukih uzročnika troškova, upravljanje troškovima podrazumeva višestruke inicijative na različitim organizacionim nivoima. Pažljiva analiza postojećih aktivnosti u odnosu na konkurente može otvoriti mogućnosti redukcije troškova redukcijom troškova inputa, ostvarujući

ekonomije obima i boljim iskorišćenjem kapaciteta. U isto vreme, preduzeće mora tražiti mogućnosti za inovaciju i redizajn procesa u nameri da eksploatiše nove izvore dinamičke efikasnosti.

Iako se u analizi strategije tradicionalno isticala troškovna prednost kao primarna osnova za uspostavljanje konkurentske prednosti nad rivalima, u mnogim pogledima, niski troškovi daleko su manje sigurna osnova za održavanje konkurentske prednosti u odnosu na diferenciranje. Diferenciranje je manje podložno uticaju promena u eksternom okruženju i teže je za kopiranje.

Sušтина prednosti diferenciranja ogleda se u povećanju opažene vrednosti ponude kupcima od konkurenata. Ovo zahteva da preduzeće uskladi zahteve i preferencije kupaca sa sopstvenim kapacitetima za kreiranje jedinstvenosti.

Lanac vrednosti obezbeđuje koristan okvir za analizu prednosti diferenciranja. Analizirajući kako se vrednost kreira za kupce i sistematičnom procenom opsega svake aktivnosti u cilju diferenciranja, lanac vrednosti obezbeđuje povezivanje izvora diferenciranja sa stanovišta tražnje i sa stanovišta ponude.

Na tržištima na kojima postoji horizontalna diferencijacija, cenovna elastičnost ili elastičnost kvaliteta neće više biti neograničena. Sniženje cene ili poboljšanje kvaliteta privući će neke potrošače, ali drugi se neće preorijentisati sve dok razlika u ceni ili kvalitetu ne bude dovoljno velika. Kada vlada horizontalna diferencijacija, cenovna elastičnost tražnje sa kojom se pojedinačno preduzeće suočava postaje ključna determinanta sposobnosti prodavca da izvuče profit po osnovu konkurentske prednosti. Tabela 2 sumira kako cenovna elastičnost tražnje sa kojom se preduzeće suočava utiče na izbor između dve polarne strategije eksploataisanja konkurentskih prednosti: strategije povećanja profita i strategije povećanja tržišnog učešća.

Pored horizontalne diferencijacije, i drugi faktori utiču na relativnu rentabilnost alternativnih strategija cena radi eksploataisanja konkurentskih prednosti. Primera radi, preduzeće mora da predviđa reakcije konkurenata pre nego učini bilo kakve promene cene. Ovo sa svoje strane može znatno izmeniti sadržaj Tabele 2. Na primer, na tržištima sa cenovno osetljivim potrošačima, strategija učešća preko sniženja cena radi eksploatacije konkurentske prednosti bila bi atraktivna ukoliko konkurenti brzo reaguju na to sniženje cene.

Tabela 2 Eksploatacija konkurentskih prednosti putem cena

		Tip prednosti	
		Prednost u troškovima	Prednost u koristima
Cenovna elastičnost tražnje	Visoka cenovna elastičnost (slaba horizontalna diferencijacija)	<ul style="list-style-type: none"> • Umereno sniženje cene znatno povećava tržišno učešće. • Iskoristiti prednost preko tržišnog učešća većeg od konkurenata. • Strategija povećanja učešća: sniziti cenu u odnosu na konkurente kako bi se povećalo tržišno učešće. 	<ul style="list-style-type: none"> • Umerena pomeranja cene dovode do gubitka znatnog tržišnog učešća. • Eksploatirati prednost preko tržišnog učešća većeg od svojih konkurenata. • Strategija učešća: održavati paritet cena sa konkurentima (omogućiti da prednost u pružanju koristi potrošačima dovede do povećanja tržišnog učešća).
	Niska cenovna elastičnost (izražena horizontalna diferencijacija)	<ul style="list-style-type: none"> • Značajna sniženja cene dovode do neznatnog povećanja učešća. • Iskoristiti prednosti preko viših stopa profita. • Strategija povećanja stopa profita: održati paritet cene sa konkurentima (omogućiti da niži troškovi vode ostvarenju većeg profita). 	<ul style="list-style-type: none"> • Značajna pomeranja cene neznatno dovode do gubitka tržišnog učešća. • Eksploatirati prednost preko viših stopa profita. • Strategija povećanja profita: zaračunati veću cenu (premiju) u odnosu na svoje konkurente.

Izvor: Besanko, Dranove & Shanley, 2000, 416.

Jedan od načina da se reakcije konkurenata uključe u Tabelu 2 jeste da se razmišlja u pravcu opažene cenovne elastičnosti tražnje preduzeća: procenat promene tražene količine proizvoda preduzeća u odnosu na promenu u ceni od 1%, uzimajući u obzir verovatne cenovne reakcije konkurenata. Naime, brzo reagovanje konkurenata negiraće povećanje tržišnog učešća do kojeg bi inače došlo ukoliko preduzeće snizi cenu tako da bi došlo do smanjenja opažene cenovne elastičnosti tražnje. Logika u razmišljanju nalaže da strategija profita bolje iskorišćava troškovnu prednost od strategije tržišnog učešća.

Strategijsko upravljanje troškovima i rentabilnost

Tradicionalni pristup upravljanju troškovima je jednodimenzionalni pristup jer uključuje samo troškove, dok strategijsko upravljanje troškovima

predstavlja više holistički pristup upravljanju troškovima. Čak iako je trošak značajan deo finansijske slike preduzeća, još uvek ne predstavlja celinu. Jedna od glavnih karakteristika strategijskog upravljanja je promena fokusa od efikasnosti, koja podrazumeva „raditi stvari na pravi način“, ka efektivnosti, koja podrazumeva „raditi prave stvari“ koji maksimiraju rezultate ukupnih aktivnosti. U tradicionalnom sistemu profita, fokus može biti na redukciji troškova primenom tradicionalnih tehnika upravljačkog računovodstva (tj. fokus na efikasnost). A. A. Mohamed i T. Jones (2014) ističu da većina kompanija 90% napora ka poboljšanju profita koncentriše na povećanje efikasnosti, čak iako je oko 90% dodate vrednosti preduzeća generisano povećanjem efektivnosti.

Strategijski menadžment zahteva promenu od pristupa "unutra-spolja" ka pristupu „spolja-unutra“ zadovoljavajući zahteve kupaca i kreirajući vrednost za kupce (McNair *et al*, 2001). Ovo potvrđuje da poboljšanje profita ne može biti ostvareno samo reduciranjem (internih) troškova, već pre preusmeravanjem resursa na mesta koja vode ka većoj rentabilnosti i zadovoljstvu kupaca (Roslender *et al*, 1998). Otuda i potreba za strategijskim upravljačkim računovodstvom koje je po prirodi više integrativnog karaktera za donošenje strategijskih odluka. Dakle, rentabilnost se vidi kao rezultat brojnih faktora, kao što je konkurentska pozicija preduzeća na tržištu i konkurentski model tokom vremena, umesto shvatanja tradicionalnog upravljačkog računovodstva, koji je interno fokusiran, na primer na troškove.

Većina studija u ovom području fokusirala se na jedan "uzročnik" poboljšanja rentabilnosti, na primer na prihode ili troškove. Brojne su studije koje su se fokusirale na dimenziju troškova za poboljšanje rentabilnosti primenom različitih tehnika strategijskog upravljačkog računovodstva (Brausch, 1994; Dalci *et al*, 2010; Lenhardt, 2004, 2005; Shank & Govindarajan, 1992; Shank, 1989). Osim toga, brojni autori su se fokusirali na prihod kao na glavni uzročnik poboljšanja rentabilnosti (Armour & Mergy, 2003; Smith & Wright, 2004). Nekoliko studija pokušalo je da kombinuje uzročnike, uglavnom sa fokusom na dva glavna uzročnika rentabilnosti i to na prihode i troškove (Fontaine, 2004; Noone & Griffin, 1997). Ove studije bile su ograničene na koncept profita, a ne na širu diskusiju o rentabilnosti. Kada se govori o profitu, varijable koje se uzimaju u razmatranje su cena, obim realizacije ili kombinovano. Treća varijabla, kombinacija cene i obima realizacije, može biti pod uticajem nekoliko faktora (poboljšanje kontribucionog profita, poboljšanje i povećanje u prodaji i razvoj proizvoda u cilju generisanja većeg profita). Upravljanje profitom

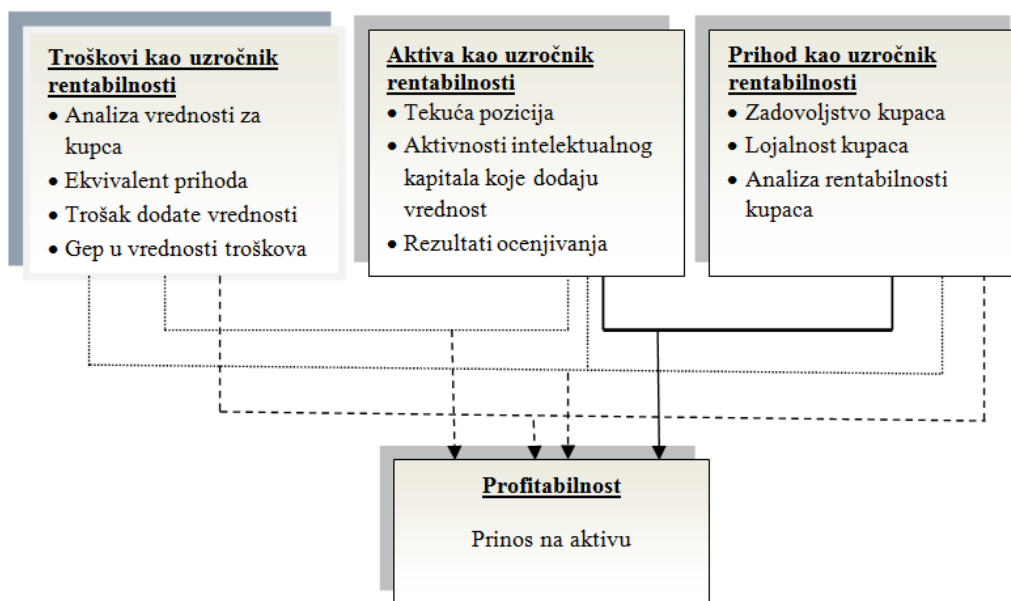
podrazumeva povećanje kontribucionog profita, povećanje prihoda od prodaje i smanjenje fiksnih troškova.

J. F. Fontaine (2004) ističe da upravljanje realnom rentabilnošću zahteva redukciju troškova i povećanje prihoda od prodaje u isto vreme, pre nego da se separativno upravlja rastom prihoda od prodaje i redukcijom troškova. Prema autoru, ovo se može ostvariti fokusirajući se na šest elemenata (granice kapaciteta, prosečna prodajna cena, prosečan trošak materijala proizvoda, poslovni rashodi, proizvodnja u toku i drugi prihodi koji nisu direktno povezani sa prodajom proizvoda). B. Noone i P. Griffin (1997) objašnjavaju kako se analiza rentabilnosti kupaca koristi za upravljanje troškovima i rentabilnošću i koje su najpogodnije strategije za redukciju troškova i povećanje prihoda. Ključni elementi rentabilnosti su troškovi, aktiva i prihod. Pa ipak, prethodne studije nisu ispitivale kako je moguće upravljati ovim komponentama u jednom koherentnom (holističkom) modelu. A. A. Mohamed i T. Jones (2014) istražuju razvoj modela strategijskog upravljačkog računovodstva koji će pomoći upravljanju rentabilnošću.

Da bi razvili takav model, fokus na kupca i intelektualni kapital identifikovani su kao najznačajniji strategijski elementi. Osim toga, u obzir su uzeti najpogodnije tehnike upravljačkog računovodstva iz područja uzročnika profitabilnosti (troškovi, aktiva i prihod) i iz područja strategijskih elemenata (fokus na kupce i intelektualni kapital). Ovo je dovelo do brojnih tehnika koje su uključene u model, kao što su upravljanje troškovima zasnovano na vrednosti za kupca (*customer value-driven cost management*), upravljanje intelektualnim kapitalom (analiza i ocena intelektualnog kapitala, identifikujući intelektualne aktivnosti koje dodaju vrednost i rezultate ocenjivanja) i upravljanje vrednošću za kupce (zadovoljstvo kupaca, lojalnost kupaca i analiza rentabilnosti kupaca). Sve ove tehnike integrisane su u jedan koherentan model za upravljanje rentabilnošću, kao što je predstavljeno na Slici 1.

Zavisna varijabla je rentabilnost, nezavisne varijable su troškovi, aktiva i prihodi, sa specifičnim alatama strategijskog upravljačkog računovodstva koji se koriste u cilju upravljanja rentabilnošću na strategijskom nivou. Predloženi model rentabilnosti odražava kako integracija između troškova, aktive i prihoda utiče na rentabilnost kako bi se odredilo koja od različitih kombinacija varijabli (uzročnika) daje najbolje objašnjenje rentabilnosti. U suštini, pretpostavlja se da integracija između tri uzročnika bolje predviđa nivo rentabilnosti nego primena bilo koje kombinacije između bilo koja dva

uzročnika, kao što su troškovi i aktiva, trošak i prihod ili aktiva i prihod. A. A. Mohamed i T. Jones (2014) dokazali su da postoji značajan odnos između troškova i rentabilnosti, aktive i rentabilnosti i prihoda i rentabilnosti.



Slika 1 Model rentabilnosti

Izvor: Mohamed & Jones, 2014, 4.

Osim toga, autori su dokazali da se rentabilnošću može upravljati fokusirajući se na dva uzročnika koji mogu biti prihod i aktiva, prihod i trošak ili trošak i aktiva. Rentabilnošću se može upravljati iz sveobuhvatne perspektive, koja uzima u obzir većinu značajnih uzročnika koji mogu uticati na rentabilnost i menadžeri ih koriste primenom odgovarajućih tehnika (na primer, upravljanje troškovima zasnovano na vrednosti za kupca, upravljanje intelektualnim kapitalom i upravljanje vrednošću za kupce). Ovakav jedan integrativni i holistički model menja fokus od koncepta upravljanja troškovima u širi koncept upravljanja rentabilnošću. Ovaj novi fokus daje upravljačkom računovodstvu novi alat kako bi se identifikovale strategijske informacije o tome gde preduzeća stvaraju profit i preusmeravaju resurse na mesta koja dovode do bolje rentabilnosti putem jasnog određenja uzročnika profita. Ovo ističe sve veću ulogu strategijskog upravljačkog računovodstva. Dozvoljava primenu različitih alata strategijskog upravljačkog računovodstva koja se fokusiraju na kupce. Ova

kombinacija daje kupcima strategijske informacije kako bi se kreirala konkurentna superiorna vrednost koja vodi do veće rentabilnosti.

Osim toga, fokus je na balansu finansijskih i nefinansijskih informacija u upravljanju rentabilnošću. Na primer, koriste se finansijske i nefinansijske informacije u upravljanju prihodom pri čemu se rentabilnost kupaca usvaja kao finansijsko merilo, a finansijski i nefinansijski indikatori se koriste za upravljanje zadovoljstvom kupaca i lojalnošću kupaca. Finansijska i nefinansijska merila koriste se za upravljanje resursima intelektualnog kapitala. Na ovaj način dolazi se do informacija od strategijskog značaja.

Predloženi model rentabilnosti uvažava interno i eksterno okruženje tako što koristi tehnike strategijskog upravljačkog računovodstva koje se fokusiraju na obe dimenzije. Model koristi analizu rentabilnosti kupaca, koja se fokusira na eksterni element predstavljen u kupcima i internom elementu predstavljenom u troškovima. Osim toga, za upravljanje prihodom analizira se zadovoljstvo i lojalnost kupaca. Usvojeni su indikatori intelektualnog kapitala kako bi se upravljalo resursima intelektualnog kapitala koji sadrži interne (procesi, tehnologija i zaposleni) i eksterne (kupci) resurse. Predloženi model može se koristiti kao značajan strategijski alat za upravljanje rentabilnošću u kontekstu strategijskog upravljačkog računovodstva.

Zaključak

Značajno pitanje u uslovima savremenog poslovnog okruženja, koje karakteriše dinamizam, heterogenost, kompleksnost i izrazita nepredvidivost, jeste šta je glavni izvor povećanja efikasnosti poslovanja preduzeća. Posledično, značajno je i pitanje kako ostvariti i održati konkurentsku prednost preduzeća u dugom roku. Najznačajnije mere sprovođenja rentabilnosti, kao najvažnijeg izraza efikasnosti preduzeća su: povećanje prihoda, redukcija troškova, smanjenje sredstava i reorganizacija preduzeća. U uslovima visoke cenovne elastičnosti tražnje, kada preduzeće nema kontrolu nad cenom proizvoda, ili kada promena cene može da izazove neočekivane i neželjene reakcije rivala, rentabilnost se može povećati redukcijom troškova. Sniženje troškova, međutim, samo po sebi više nije dovoljno. Neophodno je strategijski upravljati troškovima. Upravljanje troškovima postaje značajna determinanta efikasnosti poslovanja preduzeća. Strategijska perspektiva obezbeđuje maksimiranje rentabilnosti preduzeća u dugom roku. Strategijsko upravljačko

računovodstvo pruža mogućnost preduzećima da promene način na koji „upravljaju” rentabilnošću i da definišu novi strategijski model rentabilnosti koji može poboljšati rentabilnost u dugom roku. Strategijsko upravljanje troškovima je primena tehnika upravljanja troškovima tako da one simultano poboljšavaju strategijsku poziciju jednog preduzeća i smanjuju troškove.

Tradicionalni pristup upravljanju troškovima je jednodimenzionalni pristup jer uključuje samo troškove, dok strategijsko upravljanje troškovima predstavlja više holistički pristup upravljanju troškovima. Jedna od glavnih karakteristika strategijskog upravljanja je promena fokusa od efikasnosti ka efektivnosti. U tradicionalnom sistemu profita, fokus može biti na redukciji troškova primenom tradicionalnih tehnika upravljačkog računovodstva (tj. fokus na efikasnost). Rentabilnošću, međutim, može se upravljati iz sveobuhvatne perspektive, koja uzima u obzir većinu značajnih uzročnika koji mogu uticati na rentabilnost i menadžeri ih koriste primenom odgovarajućih tehnika (na primer, upravljanje troškovima zasnovano na vrednosti zakupca, upravljanje intelektualnim kapitalom i upravljanje vrednošću za kupce). Integrativni i holistički model rentabilnosti menja fokus od koncepta upravljanja troškovima u širi koncept upravljanja rentabilnošću. Ovaj novi fokus daje upravljačkom računovodstvu novi alat kako bi se identifikovale strategijske informacije o tome gde preduzeća stvaraju profit i preusmeravaju resurse na mesta koja dovode do bolje rentabilnosti putem jasnog određenja uzročnika profita. Ovo ističe sve veću ulogu strategijskog upravljačkog računovodstva. Dozvoljava primenu različitih alata strategijskog upravljačkog računovodstva koja se fokusiraju na kupce. Ova kombinacija daje kupcima strategijske informacije kako bi se kreirala konkurentna superiorna vrednost koja vodi do veće rentabilnosti.

Upravljanje rentabilnošću podrazumeva, takođe, balans između finansijskih i nefinansijskih informacija. Finansijska i nefinansijska merila koriste se za upravljanje resursima intelektualnog kapitala. Učinjeni su naponi da se upravljanje troškovima poveže sa drugim ključnim metrikama performansi, kreirajući tako sisteme upravljanja integrisanim performansama. Paralelno sa izmenama u praksama upravljanja troškovima, bilo je i promena u strukturi i fokusu organizacija. Procesni pristup podrazumevao je i uključivanje ključnih trgovinskih partnera, što je rezultiralo kreiranjem integrisanih lanaca ponude. Pokretačka snaga rapidnih promena je kupac. Zahtevi kupaca za boljim, ali jeftinijim proizvodima i uslugama koji se brže isporučuju sa sve većim nivoima kastimizacije utiču na preduzeća da preispitaju svaki aspekt svog

poslovanja. Informacije su relevantne u definisanju zahteva kupaca i ispunjenja njihovih zahteva bolje od konkurenata. Uvođenje i primena novih sistema upravljanja i informacionih sistema postalo je od suštinskog značaja za opstanak jednog preduzeća koje nastoji da izađe u susret izazovima na globalnom tržištu.

Reference

1. Armour, E., & Mergy, L. (2003). To grow profitability: manage customer value, not customer relationships. *Journal of Bank Cost and Management Accounting*, 16(2), 53-61.
2. Besanko, D., Dranove, D., & Shanley, M. (2000). *Economics of Strategy*. John Wiley & Sons.
3. Björnenak, T., & Olson O. (1999). Unbundling management accounting innovations. *Management Accounting Research*, 10(4), 325-338.
4. Brausch, J. (1994). Beyond ABC: targeting costing for profit enhancement. *Management Accounting*, 76(5): 45-50.
5. Cooper, R., & Slagmulder, R. (1999). *Supply Chain Development for the Lean Enterprise: Interorganizational Cost Management*. Portland: Productivity Press.
6. Dalci, I., Tanis, V., & Kosan, L. (2010). Customer profitability analysis with time-driven activity-based costing: a case study in hotel. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22(5), 609-637.
7. Favato, G., & Mills, R. (2007). Identifying best practices in cost management. *Henley Manager Update*, 18(3), 43-52.
8. Fontaine, J. F. (2004). Profit driver management. *CMA Management*, 78(3), 16-19.
9. Grant, R. M. (1998). *Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
10. Hilton, W. R., & Platt, E. D. (2015). *Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment*. McGraw-Hill Education.
11. Kaplan, R. S., & Cooper, R. (1997). *Cost and Effect - Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*. Boston: Harvard Business School Press.
12. Lenhardt, P. (2004). Uncover hidden profit potential: develop activity and profit profiles, part 1. *Cost Management*, 18(6), 40-47.
13. Lenhardt, P. (2005). Uncover hidden profit potential: develop activity and profit profiles, part 2. *Cost Management*, 19(1), 38-47.
14. McGahan, A. M., & Porter, M. E. (1997). How much does industry matter really? *Strategic Management Journal*, 18 (Summer), 15-30.
15. McNair, C., Polutnik, L., & Silvi, R. (2001). Cost management and value creation: the missing link. *The European Accounting Review*, 10(6), 33-50.
16. Mohamed, A. A. & Jones, T. (2014). Relationship between strategic management accounting techniques and profitability - a proposed model. *Measuring Business Excellence*, 18(3), 1-22.

17. Noone, B., & Griffin, P. (1997). Enhancing yield management with customer profitability analysis. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 9(2), 75-79.
18. Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategies: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
19. Roslender, R., Hart, S., & Ghosh, J. (1998). Strategic management accounting refocusing the agenda. *Management Accounting*, 76(11), 44-46.
20. Rumelt, R. (1991). How much does industry matter? *Strategic Management Journal* 12(3), 167-185.
21. Shank, J. (1989). Strategic cost management: new win, or just new bottles? *Journal of Management Accounting Research*, 1, 47-65.
22. Shank, J., & Govindarajan, V. (1992). Strategic cost management: the value chain perspective. *Journal of Management Accounting Research*, 4(2), 179-197.
23. Smith, R., & Wright, W. (2004). Determinants of customer loyalty and financial performance. *Journal of Management Accounting Research*, 16(1), 183-205.

COST MANAGEMENT AS A DETERMINANT OF ENTERPRISE EFFICIENCY

Abstract: In the contemporary business environment, cost management has become a critical factor for the success of the company. Today, simply reducing costs is not enough; instead, the costs must be strategically managed. Strategic cost management is the application of techniques of cost management so that they simultaneously improve the strategic position of the company and reduce costs. There have been made the efforts to manage costs connected with other key performance metrics, thus creating the integrated performance management system. The introduction and implementation of new management systems and information systems has become essential for the survival of a company that strives to meet the challenges on the global marketplace. The new measurement and management systems have been developed in isolation from other initiatives and systems, resulting in repetition, gaps and miscommunication. The paper emphasizes the role of cost management in acquiring and maintaining the competitive advantage and upgrading enterprise efficiency in the long term. The research results confirm the starting hypothesis that strategic cost management represents the source of the cost competitive advantage and efficiency of enterprise in the long term.

Keywords: contemporary cost management models, strategic cost management, contemporary business environment, efficiency.

RAZVOJ INSTITUCIONALNOG OKVIRA FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA U REPUBLICI SRBIJI

Dr Milorad Stojilković*

Apstakt: Autor razmatra institucionalni okvir finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. Na početku, ukazuje na značaj kvalitetnog finansijskog izveštavanja za akcionare, investitore, kreditore, dobavljače, kupce, konkurenti, sindikate, vladu, državnu statistiku i javnost. Naime, eksterni i interni stejkholderi donose važne ekonomske odluke koristeći informacije sadržane u računovodstvenim izveštajima. Zbog toga finansijske informacije moraju posedovati osnovne i unapređujuće kvalitativne karakteristike. Osnovna kvalitativna obeležja finansijskih informacija su relevantnost i fer prezentacija. Unapređujuće karakteristike su: razumljivost, uporedivost, proverljivost i pravovremenost. Autorova analiza institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji obuhvata ispitivanje i ocenu tri bazična elementa okvira: institucionalna odgovornost, koordinacija i profesionalne asocijacije računovođa. Analiza otkriva da je institucionalni okvir rudimentarnog oblika. Na kraju, predložene su mere i aktivnosti za razvoj institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja u aktuelnim ekonomsko-političkim okolnostima u Republici Srbiji.

Ključne reči: institucionalni okvir, finansijsko izveštavanje, profesionalne računovođe, profesionalne organizacije, privredni razvoj

Uvod

Finansijski izveštaji su rezultat procesa finansijskog izveštavanja. Inače, finansijsko izveštavanje, posmatrano kao proces, obuhvata sledeće aktivnosti: vođenje poslovnih knjiga (dnevnika, glavne knjige i pomoćnih knjiga), inventarisanje, tj. popis sa stanjem na dan bilansa (31. decembar izveštajne godine) i svođenje knjigovodstvenog na stvarno stanje, zaključivanje poslovnih knjiga, sastavljanje finansijskih izveštaja i njihovo objavljivanje zajedno sa mišljenjem nezavisnog ovlašćenog revizora. Kompletan set finansijskih izveštaja uključuje: bilans stanja, bilans uspeha, izveštaj o tokovima gotovine, izveštaj o promenama na kapitalu i napomene. Svrha finansijskih izveštaja je da obezbede informacije o finansijskom

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: milorad.stojilkovic@eknfak.ni.ac.rs

statusu, prinosnoj snazi i sposobnosti preduzeća da generiše gotovinu, koje koriste velikom broju korisnika pri donošenju ekonomskih odluka.

Finasijski izveštaji predstavljaju nezamenljiv izvor informacija namenjen brojnim stejkholderima za donošenje ekonomskih odluka. Zbog značaja tih odluka informacije sadržane u finasijskim izveštajima treba da poseduju određene kvalitativne karakteristike. Naime, samo kvalitetne informacije su korisne za stejkholdere. Prema revidiranom Konceptualnom okviru za finasijsko izveštavanje osnovna kvalitativna obeležja finasijskih informacija su relevantnost i fer prezentacija. Unapređujuće karakteristike, čiji je zadatak da unaprede kvalitet relevantnih i verodostojnih finasijskih informacija, su: razumljivost, uporedivost, proverljivost i pravovremenost. Glavno ograničenje za obezbeđenje korisnih informacija je ravnoteža između koristi od pribavljanja informacije i troškova nastalih tom prilikom. Drugim rečima, koristi od posedovanja određene informacije, treba da budu veće od troškova nastalih prilikom njenog pribavljanja.

Brojni faktori eksterne i interne prirode utiču na kvalitet finasijskog izveštavanja u određenoj državi. Značajno mesto među njima zauzima institucionalni okvir. Institucionalni okvir finasijskog izveštavanja determinišu tri ključna elementa: institucionalna odgovornost za proces finasijskog izveštavanja; koordinacija rada svih neposrednih učesnika u sistemu finasijskog izveštavanja i svih drugih institucija koje imaju direktan ili indirektan uticaj na ovaj sistem; i postojanje i funkcionisanje profesionalne asocijacije računovođa i revizora, koja treba da budu garant kvalitetnog finasijskog izveštavanja u zemlji.

Konzistentno izloženom, u radu se najpre razmatra uloga i značaj kvalitetnog finasijskog izveštavanja za privredni razvoj. Sledi identifikovanje karakteristika kojima se odlikuju kvalitetni finasijski izveštaji. Zatim se analizira institucionalni okvir finasijskog izveštavanja u Republici Srbiji. Konačno, ukazuje se na set potencijalnih mera i aktivnosti čijom primenom se, po mišljenju autora, može unaprediti institucionalni okvir finasijskog izveštavanja u našoj zemlji.

Značaj kvalitetnog finasijskog izveštavanja za privredni razvoj

Imajući u vidu informacioni kapacitet bilansa stanja, neophodno je istaći „njegovu moć integralnog obuhvatanja i iskazivanja svih imovinskih, vlasničkih i dugovnih resursa izveštajnog subjekta i moć doslednog praćenja poslovno-finasijskog života i svih događaja sa celinom izveštajnog

subjekta, kao dva glavna svojstva bilansa, koja su naročito impresivna i uočljiva kada mu se, u okviru redovnog finansijskog izveštavanja, dodaju bilans uspeha i izveštaj o tokovima gotovine, čiji je on izvor i utočište. Na osnovu ovih napomena lako je zaključiti da se od finansijskih izveštaja i bilansa među njima očekuje zadovoljenje brojnih informacionih interesa od kardinalnog značaja za funkcionisanje izveštajnih subjekata, tržišta i ukupne ekonomije“ (Stevanović, Malinić, 2009, 71).

Informacije sadržane u finansijskim izveštajima prevashodno su namenjene eksternim stejkholderima za donošenje ekonomskih odluka. Radi lakšeg identifikovanja informacionih potreba eksternih stejkholdera i utvrđivanja prioriteta, u teoriji bilansa je opšte prihvaćena podela ove heterogene grupe bilansnih adresata na korisnike sa zahtevom plaćanja i korisnike bez zahteva plaćanja. Korisnike bilansnih informacija sa zahtevom plaćanja možemo klasifikovati na: vlasnike instrumenata kapitala, vlasnike dugoročnih i kratkoročnih dužničkih hartija od vrednosti, kreditore, dobavljače i ostale poverioce, i poreske organe.

Vlasnici instrumenata kapitala su: akcionari u akcionarskim društvima, poslovni partneri u društvima sa ograničenom odgovornošću, vlasnici zadružnih udela u zadrugama, država i lokalna samouprava u javnom sektoru i entitetima u kojima imaju vlasnički udeo. U poslednjoj deceniji, pod uticajem Međunarodnih računovodstvenih standarda, ovi stejkholderi se označavaju sintagmom sadašnji i potencijalni investitori, odnosno samo jednom rečju - investitori. „Njihovi informacioni interesi za preduzeće, odnosno njegove finansijske izveštaje, su sveobuhvatni, dakle najsloženiji u odnosu na informacione zahteve svih drugih stejkholdera finansijskih interesa u preduzeću“ (Stevanović, Malinić, 2009, 72). Provajderima rizičnog kapitala su potrebne informacije da: odluče kada da kupe, zadrže ili prodaju neki instrument kapitala; ocene vođenje poslova i pouzdanost uprave; ocene sigurnost uloženog kapitala i rizike kojima je izložen; odrede dobitke i dividende koje se mogu deliti.

Vlasnici dugoročnih i kratkoročnih hartija od vrednosti su: vlasnici konvertibilnih obveznica, vlasnici hipotekarnih obveznica, vlasnici dugoročnih i kratkoročnih obveznica i svih drugih dužničkih hartija od vrednosti koje preduzeće emituje da bi zadovoljilo dugoročne i kratkoročne potrebe za finansiranjem. Oni su zainteresovani za informacije koje će im omogućiti da ocene sigurnost hartija od vrednosti koje poseduju, rizike kojima su njihovi plasmani izloženi, kao i platežnu sposobnost, odnosno likvidnost i solventnost emitenata. Naravno da su informacioni zahtevi

vlasnika dugoročnih hartija od vrednosti brojniji i složeniji u odnosu na zahteve vlasnika kratkoročnih hartija od vrednosti.

Kreditori su zainteresovani za informacije koje će im omogućiti da ocene da li će njihovi krediti sa pripadajućom kamatom biti vraćeni o roku dospeća tj. na vreme. Analogno tome, dobavljači i drugi poverioci imaju slične informacione potrebe vezane za informacije o sposobnosti entiteta da na vreme plati iznose koje duguje i/ili eventualno da u slučaju kašnjenja isplati dug i ugovorenu zateznu kamatu.

Tradicionalna uloga poreskih organa je da na osnovu informacija iz poreskih bilansa tačno odredi osnovicu za oprezivanje. Shodno načelu merodavnosti trgovačkog za poreski bilans, koje je dominantno u Evropskoj uniji, informacije iz finansijskih izveštaja su nezaobilazna polazna osnova za sastavljanje poreskih bilansa.

Stakeholder-i bez zahteva plaćanja koji su upućeni na informacije iz finansijskih izveštaja su, takođe, brojni. Posebno ističemo: kupce, konkurente, zaposlene, vladu i njene agencije i javnost. Kupci su zainteresovani za informacije na osnovu kojih će proceniti opstanak, rast i razvoj preduzeća, posebno u situaciji kada imaju dugoročnu saradnju sa entitetom, odnosno kada njihovo poslovanje zavisi od nastavka saradnje sa onim entitetom koji je njihov glavni dobavljač. Slobodna tržišna utakmica kao pokretač privrednog razvoja podrazumeva konkurenciju. U tom kontekstu, javno obelodanjene istinite i fer informacije o finansijskoj poziciji i uspešnosti poslovanja, a posebno profitabilnosti, su od interesa za preduzeća koja posluju u istoj branši ili nameravaju da uđu u nju. Sindikati odnosno zaposleni su zainteresovani za stabilnost i profitabilnost poslodavaca jer od toga zavisi sigurnost postojećih i otvaranje novih radnih mesta, kao i visina i redovnost isplata plata i drugih primanja.

Prema Konceptualnom okviru za finansijsko izveštavanje „vlade i njihove agencije su zainteresovane za raspodelu resursa i, shodno tome, za poslovanje entiteta. One takođe zahtevaju informacije da bi regulisali poslovanje entiteta, odredili poreske politike, kao i informacionu osnovu za nacionalni dohodak i slične statističke podatke“ (paragraf 9, stav f, Okvira za pripremu i prezentaciju finansijskih izveštaja). Istovremeno, vlade nacionalnih država su regulatori sistema finansijskog izveštavanja koji treba da obezbedi kvalitetnu informacionu osnovu razumljivu stranim investitorima, čiji je značaj sve veći u uslovima globalizacije. U uslovima globalizacije značaj finansijskog izveštavanja uzdiže se sa nacionalnog na međunarodni nivo što zahteva novi regulatorni pristup.

Prethodna izlaganja ukazuju na značaj informacija sadržanih u finansijskim izveštajima za donošenje ekonomskih odluka od strane brojnih eksternih korisnika. „Ako imamo u vidu da su računovodstvene informacije važna determinatna kvaliteta različitih odluka i, otuda, efikasnosti funkcionisanja ekonomije uopšte, kao i da su implikacije pogrešnih informacionih signala iz nekvalitetnih finansijskih izveštaja veoma neprijatne, javnost, u najširem smislu očekuje od računovodstvene profesije da obavlja poverene dužnosti pridržavajući se najviših profesionalnih standarda u obezbeđenju javnog interesa“ (Malinić, 2014, 9). Drugim rečima, *stakeholder*-i i javnost s pravom zahtevaju uređen sistem finansijskog izveštavanja koji produkuje visokokvalitetne finansijske izveštaje svih ekonomskih aktera, o čemu će biti više reči u sledećem delu rada.

Karakteristike kvalitetnog finansijskog izveštavanja

Da bi finansijski izveštaji odgovorili prethodno navedenim informacionim zahtevima oni moraju biti kvalitetni. Pod kvalitetnim karakteristikama finansijskih izveštaja podrazumeva se skup obeležja odnosno njihovih karakteristika koje ih čine pouzdanim i korisnim za korisnike u procesu donošenja ekonomskih odluka. „Upravo iz razloga kontinuiranog poboljšanja prakse finansijskog izveštavanja i težnje da se kreira jedinstven stav u rešavanju problema vezanih za finansijsko izveštavanje došlo je do razvoja teorijskog okvira finansijskog izveštavanja sa kojim se najčešće susrećemo pod nazivom „konceptualni okvir“ (Đukić, Pavlović, 2014, 104). S tim u vezi, treba istaći da su dve najuticajnije svetske institucije IASB (International Accounting Standards Board - Odbor za međunarodne računovodstvene standarde) i FASB (Financial Accounting Standards Board - američki Odbor za standarde finansijskog računovodstva), saradjujući u procesu konvergencije standarda finansijskog izveštavanja, usvojili (28. septembra 2010. godine) revidirani Konceptualni okvir za finansijsko izveštavanje. Polazeći od potreba investitora kao najvažnijih korisnika finansijskih izveštaja, a uzimajući u obzir nedostatke finansijskih izveštaja uočene tokom velikog talasa računovodstveno-finansijskih skandala početkom veka i u periodu koji je prethodio slomu finansijskih tržišta u SAD 2008. godine, revidirani Okvir redefiniše kvalitativne karakteristike finansijskih izveštaja.

Osnovne kvalitativne karakteristike su relevantnost i verna prezentacija. „Informacija je relevantna kada utiče na ekonomske odluke korisnika time što im pomaže da procene prošle, sadašnje ili buduće događaje, ili time što

potvrđuje ili ispravlja njihove prethodne procene“ (paragraf 26 Okvira za sastavljanje i prezentaciju finansijskih izveštaja). Citirana definicija ukazuje da se osnovna svojstva relevantnosti, u cilju njenog lakšeg razumevanja i praktične primene, mogu dekomponovati na: prediktivnu vrednost (predvidivost), potvrđujuću vrednost (povratnost) i materijalnost (značajnost).

Verna prezentacija, kao osnovna kvalitativna karakteristika bilansnih informacija, predstavlja zahtev da one verodostojno odražavaju ekonomske kategorije i poslovne transakcije na koje se odnose. Naime, sasvim je razumljivo da informacija mora da pruži „vernu sliku“ (l image fidele – fran.), odnosno da „verno predstavlja“ (Faithful representation – eng.) poslovne događaje. Na primer, bilans uspeha treba verno da odslikava sve poslovne transakcije i druge događaje koji su rezultirali nastanakom rashoda i prihoda iz čijeg sučeljavanja proističe finansijski rezultat ostvaren u izveštajnom periodu. Da bi informacija bila verodostajna ona mora da ispunjava tri uslova: da je potpuna (potpunost), neutralna (neutralnost) i da ne sadrži materijalno značajne greške (prikaz bez greške).

Unapređujuće kvalitativne karakteristike su: uporedivost, proverljivost, blagovremenost i razumljivost. Uporedivost je kvalitetno obeležje informacija koje omogućava da se utvrde i shvate razlike između bilansnih pozicija u nizu uzastopnih obračunskih perioda, kao i u odnosu na druga preduzeća. Proverljivost određene informacije može biti direktna (npr. provera popisom) ili indirektna (npr. ponavljanjem računskih operacija ili ponavljanjem primenjene metodologije obračuna). Blagovremenost je raspoloživost informacije u datom momentu ili vremenskom periodu u kome je relevantna za donošenje odluka. Razumljivost informacije je svojstvo informacije koje podrazumeva da korisnici shvataju njeno značenje.

Analiza institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji

„Prema G. Mueller-u (profesoru emeritusu na Univerzitetu u Vašingtonu, ocu međunarodne računovodstvene edukacije i međunarodnih računovodstvenih standarda, odnosno standarda međunarodnog finansijskog izveštavanja), kvalitetno finansijsko izveštavanje se bazira na četiri stuba: zakonodavni i regulatorni okvir; institucionalni okvir; izgradnja ljudskih kapaciteta, i izgradnja kapaciteta i

procesa“ (Novićević, 2015, 17). Svaki od navedenih stubova izgrađen je, tj. sastavljen, od određenog broja konstitutivnih elemenata.

U našoj stručnoj literaturi, više autora je analiziralo aktuelni zakonodavni i regulatorni okvir finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji (prvi stub). Kao primer, izdvajamo detaljnu i svestranu analizu profesora Novićevića, koji argumentovano zaključuje: “Zakonodavni i regulatorni okvir u Srbiji je neprirodno podeljen, razdrobljen, nepostojan, nepotpun i nestabilan po svim relevantnim elementima, i to: Finansijski izveštaji i obelodanjivanja, Finansijski izveštaji javnog sektora, obelodanjivanja i revizija, Revizija, Izveštaji o okruženju, privrednom društvu i upravljanju, Razvoj, monitoring i implementacija korporativnih zahteva izveštavanja, Javna ovlašćenja, Korporativno upravljanje, Etika i praćenje, disciplinovanje i treninzi“ (Novićević, 2015, 27). Drugim rečima, citirani autor je identifikovao brojne slabosti u okviru prvog stuba, po svim njegovim konstitutivnim elementima, koje za posledicu imaju nezadovoljavajući kvalitet finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji.

Analizu institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja (drugi stub), koja je u fokusu naših razmatranja, izvršićemo po sledećim elementima: institucionalna odgovornost za sistem finansijskog izveštavanja; koordinacija rada svih neposrednih učesnika u sistemu finansijskog izveštavanja i svih drugih institucija i organizacija koje imaju neposredan ili posredan uticaj na ovaj sistem; profesionalna računovodstvena organizacija.

Prema aktuelnom Zakonu o računovodstvu i Zakonu o reviziji iz 2013, institucije na koje je delegirana odgovornost za sistem finansijskog izveštavanja su: Ministarstvo nadležno za poslove finansija (u daljem tekstu Ministarstvo), odnosno, Ministar nadležan za poslove finansija; Narodna banka Srbije i Komisija za hartije od vrednosti.

Posebnu pažnju, po našem mišljenju, privlače one nadležnosti Ministarstva, koje nisu u skladu sa savremenim globalnim i evropskim rešenjima zasnovanim na regulativi Međunarodne federacije računovođa - IFAC-a i direktivama Evropske unije. Između ostalog, radi se o ovlašćenjima Ministarstva da:

- prevodi i objavljuje „Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja u obliku u kome su izdati, i koji ne uključuje osnove za zaključivanje, ilustrativne primere, smernice, komentare, suprotna mišljenja, razrađene primere i drugi dopunski objašnjavajući materijal koji se može usvojiti sa standardima, odnosno tumačenjima,

osim ako se izričito ne navodi da je on sastavni deo standarda, odnosno tumačenja“ (član 2, stav 4, Zakona o računovodstvu);

- prevodi i objavljuje Međunarodni standard finansijskog izveštavanja za mala i srednja preduzeća (član 2, stav 5, Zakona o računovodstvu);
- prevodi i objavljuje Međunarodne standarda revizije i Međunarodni standard kontrole kvaliteta (član 2, stav 16, Zakona o reviziji);

Navedeno rešenje je uvedeno Zakonom iz 2002. i prepisano u Zakon iz 2006. Konačno, ugrađeno je u aktuelnu zakonsku regulativu iz 2013, iako su pre donošenja poslednjih zakona jasno uočene njegove loše posledice. Naime, „u Zakonu iz 2002, potom i u Zakonu iz 2006. nije predviđen mehanizam čija primena treba da obezbedi pravovremene i kvalitetne prevode izmena postojećih i novodonetih MSFI. Kašnjenja u objavljivanju prevoda MSFI od strane države iznose ponekad i više godina. Ovo neminovno dovodi do kašnjenja u usaglašavanju podzakonskih akata kojima se bliže uređuje finansijsko izveštavanje sa izvršenim izmenama MSFI“ (Škarić-Jovanović, 2011, 26). Objavljivanje prevoda MSFI bez osnove za zaključivanje, ilustrativnih primera, smernica, komentara, suprotnih mišljenja, razrađenih primera i drugih dopunskih objašnjavajućih materijala, otežava bolje razumevanje i pravilnu primenu standarda.

Iako je Odbor za Međunarodne računovodstvene standarde doneo Međunarodni standard finansijskog izveštavanja za mala i srednja preduzeća 2009, on je preveden i ugrađen u Zakon o računovodstvu tek 2013. Ministarstvo još uvek nije prevelo i objavilo Međunarodne standarde revizije i Međunarodni standarda kontrole kvaliteta, što mu je zakonska obaveza još od 2006. Inače, „sami prevodi međunarodne računovodstvene regulative su neadekvatni, imajući u vidu novu terminologiju kojom obiluju MRS/MSFI. Poseban problem prevođenja predstavljaju zahtevi MRS/MSFI koji sadrže nove koncepte nedovoljno poznate i najupućenijim poznavaočima računovodstvene teorije i prakse, a kamoli onima koji su na osnovu skromnog znanja engleskog jezika dali sebi za pravo da se bave i takvim konceptima“ (Novićević, 2015, 18). Dodatnu konfuziju izazivaju tumačenja Ministarstva koja su u koliziji sa određenim MSFI.

Aktuelnim Zakonom o računovodstvu i Zakonom o reviziji predviđeno je da Nacionalna komisija za računovodstvo i Odbor za javni nadzor nad obavljanjem revizije vrše koordinaciju u procesu finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. Vlada, na predlog Ministarstva, obrazuje Nacionalnu komisiju za računovodstvo (u daljem tekstu: Komisija) sa zadatkom da prati proces primene: direktiva Evropske unije iz oblasti računovodstva i predlaže

odgovarajuća rešenja za nacionalno zakonodavstvo; kao i da prati proces primene MSFI i MSFI za MSP i daje mišljenje Ministarstvu na prevod ovih standarda, kao i rešenja za eventualne probleme koji mogu da nastanu u postupku primene tih standarda (član 42 Zakona o računovodstvu). Komisija ima obavezu da jednom mesečno dostavlja Ministarstvu izveštaj o svome radu.

Čitajući ove zakonom propisane zadatke Nacionalne komisije za računovodstvo, koji su skromni i brojčano i po specifičnoj težini ovlašćenja, možemo nedvosmisleno zaključiti da Komisija nema ulogu i nadležnosti institucije za koordinaciju u sistemu finansijskog izveštavanja. Naime, nedostaju bar sledeće nadležnosti: ključna uloga prilikom izrade Strategije razvoja sistema finansijskog izveštavanja i pratećeg akcionog plana; efektivna mogućnost da predlaže donošenje novih ili poboljšanje postojećih propisa iz oblasti računovodstva; saradnja sa domaćim i stranim profesionalnim asocijacijama i drugim relevantnim institucijama. Najpreciznije rečeno, po novom Zakonu, Komisija je savetodavno telo Vlade, sa svim negativnim konsekvencama po profesiju, koje proizilaze iz savetodavnog statusa.

Odbor za javni nadzor nad obavljanjem revizije osniva Vlada u cilju zaštite javnog interesa u radu Komore ovlašćenih revizora, društava za reviziju, samostalnih revizora i licenciranih ovlašćenih revizora. Odbor obavlja nadzor nad: sprovođenjem programa za polaganje, priznavanje i organizovanje ispita za zvanje ovlašćeni revizor; utvrđivanjem i sprovođenjem programa kontinuiranog profesionalnog usavršavanja licenciranih ovlašćenih revizora; izdavanjem, produženjem i oduzimanjem licenci ovlašćenim revizorima; izdavanjem i oduzimanjem dozvola za obavljanje revizije društvima za reviziju i samostalnim revizorima; primenom Međunarodnih standarda revizije; primenom Kodeksa profesionalne etike revizora; sprovođenjem disciplinskih postupaka i drugih mera u cilju otklanjanja i sankcionisanja nepravilnosti (član 90. Zakona o reviziji). Odbor za javni nadzor nad obavljanjem revizije daje mišljenje Ministarstvu na prevod Međunarodnih standarda revizije.

Iz prethodnog izlaganja jasno proizilazi da su: „Najveći dometi Odbora vezani za predlaganje nekih mera Ministarstvu finansija. Ovakvo rešenje je neprihvatljivo za telo čije postojanje ima smisla isključivo ako poseduje stvarnu nezavisnost u svakom pogledu. Ako ovome dodamo da više od 2/3 članova (pet, uključujući i predsednika, od ukupno sedam) imenuje i razrešava Vlada, onda imamo prilično jasnu predstavu o nezavisnosti i

samostalnosti ovog „nezavisnog i samostalnog“ tela za javni nadzor“ (Malinić, 2014, 16).

Odbor za javni nadzor nad obavljanjem revizije, takođe, nema ulogu koordinatora u sistemu finansijskog izveštavanja. Naime, iz prethodnog izlaganja se jasno uočava da su njegove nadležnosti vezane za reviziju, koja je završna faza finansijskog izveštavanja. Drugim rečima, ingerencije Odbora ne zadiru u oblast pripreme, kreiranja i komuniciranja finansijskih izveštaja. Osim toga, u centru pažnje Odbora je revizorska profesija, a profesionalne računovođe se i ne spominju.

Treći element institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja su profesionalne računovodstvene organizacije. Zakon o računovodstvu ne priznaje računovodstvenu profesiju i njenu profesionalnu organizaciju Savez računovođa i revizora Srbije, koja je punopravni član IFAC-a. Naime, prema članu 14. Zakona, pravno lice odnosno preduzetnik opštim aktom uređuje školsku spremu, radno iskustvo i ostale uslove za lice koje je odgovorno za vođenje poslovnih knjiga i sastavljanje finansijskih izveštaja. Takođe, finansijske izveštaje ne potpisuje ovlašćeni računovođa koji ih je sastavio, već samo zakonski zastupnik pravnog lica, odnosno preduzetnik. „Prenošenje odgovornosti za tačnost informacija prezentovanih u finansijskim izveštajima na menadžment ne može po mom mišljenju biti razlog da se odustane od zahteva da finansijske izveštaje mogu sastavljati i potpisivati samo računovođe sa sertifikatom. Višegodišnje iskustvo pokazuje da su ovakvim zakonskim rešenjem širom otvorena vrata ulasku brojnih neprofesionalaca u računovodstvenu profesiju, što je nanelo ne samo štetu računovodstvenoj profesiji, već je dovelo do opadanja kvaliteta finansijskog izveštavanja“ (Škarić-Jovanović, 2011, 27).

Usvajanjem poslednja tri Zakona o računovodstvu (2002, 2006, i 2013) zakonodavac je pošao od dosta neubeljivog stava da se radi o „liberalizaciji tržišta računovodstvenih usluga“, odnosno „da je tržište najbolji regulator“. „Pristalice ovog kvazi-libertarijanskog pristupa su tvrdile da će tržište samo regulisati profesiju preko klasičnih tržišnih sila (ponude i tražnje). Međutim zaboravlja se da ovde postoji problem asimetričnosti informacija – korisnik usluga ne zna šta pružalac usluga može da uradi, a pružalac usluga ne mora da pokaže minimum profesionalnih standarda“ (Šević, 2015, 68/69).

Posle velikih korporativnih skandala na razmeđi dva veka u fokusu globalnih, regionalnih i nacionalnih regulatora je unapređenje i kontrola revizorske profesije. Aktuelni Zakon o reviziji deklarativno propisuje da je Komora ovlašćenih revizora nezavisna profesionalna organizacija

licenciranih ovlašćenih revizora zaposlenih u društvima za reviziju i samostalnih revizora (član 45, stav 1). Pažljivom analizom poglavlja V-Komora ovlašćenih revizora, počev od člana 45. zaključno sa članom 70, uočavaju se brojne ingerencije Ministarstva nadležnog za poslove finansija (daje saglasnost na: statut i sve druge relevantne akte; na finansijski plan; na izbor odnosno razrešenje članova organa i tela u sastavu Komore itd). Osim toga, kao što smo već istakli, Ministarstvo prevodi i objavljuje Međunarodne standarde revizije i Međunarodni standard kontrole kvaliteta. Komora ovlašćenih revizora nije punopravni član IFAC-a, već je registrovana u svojstvu pridruženog člana, što formalno-pravno znači u svojstvu posmatrača. Konačno, prema Zakonu članstvo u Komori je obavezno: za društva za reviziju; samostalne revizore i licencirane ovlašćenje revizore zaposlene u društvu za reviziju, odnosno zaposlene kod samostalnog revizora. Nasuprot tome, u svim renomiranim asocijacijama revizora u Evropskoj uniji i profesionalnim organizacijama revizora širom sveta članstvo je dobrovoljno.

Na osnovu prethodnog izlaganja može se zaključiti da je „Komora ovlašćenih revizora paradržavna organizacija, putem koje država pokušava rešiti probleme u vezi sa profesionalnom organizacijom na način na koji smo navikli da ih naša država rešava. Stvaranje paralelne strukovne organizacije izazvalo je brojne probleme i profesiju revizije dovelo u ćorsokak iz koga treba tražiti rešenje. Na osnovu iskustava Evropske unije, čini se da za rad profesionalne organizacije na način na koji to država želi nije bilo neophodno formirati novu strukovnu organizaciju (Komoru ovlašćenih revizora - M. S.), a postojeću ukidati i ignorisati (Savez računovođa i revizora Srbije – M.S.)“ (Andrić, Jakšić, 2008, 166).

Treći stub visokokvalitetnog i transparentnog finansijskog izveštavanja pod nazivom „Izgradnja ljudskih kapaciteta“ se bazira na 8 elemenata: opšta procena ljudskih resursa za finansijsko izveštavanje; profesionalna edukacija i treninzi; profesionalne veštine; procena kompetentnosti i sposobnosti profesionalnih računovođa; zahtevi za praktičnim iskustvom; kontinuirani profesionalni razvoj; specijalizacija u računovodstvu; zahtevi za poznavanjem informacionih i komunikacionih tehnologija. „Bez postojanja profesionalne organizacije računovođa, osnova 3 (treći stub - M. S.), ni u jednom elementu ne može biti realizovana. U tom kontekstu i osnova 4 (četvrti stub - M. S.) - Izgradnja kapaciteta i procesa, koja se vezuje za usvojenu nacionalnu strategiju i akcioni plan, gubi svaki smisao“ (Trklja, 2015, 44). Dakle, na bazi izvršene analize i argumentacije koju smo razvili zaključili smo da institucionalni okvir finansijskog izveštavanja u R. Srbiji

nije utemeljen na zadovoljavajući način. On nije u skladu sa regulativom Evropske unije (Direktiva 2013/34/EU, Osmo direktiva, ostale relevantne direktive), kao i sa Međunarodnom profesionalnom regulativom (kao što su: MRS/MSFI, Međunarodni standard edukacije za profesionalne računovođe, Kodeks etike profesionalnih računovođa itd.). Zato će u nastavku rada biti izloženi potencijalni predlozi i mere, koji su u funkciji otklanjanja uočenih ozbiljnih nedostaka u ovom važnom stubu finansijskog izveštavanja.

Predlog mera i aktivnosti za unapređenje institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja

„Postojanje institucija je preduslov kvalitetnog finansijskog izveštavanja. Mislimo tu pre svega na regulatore koji imaju nadležnosti i odgovornosti u kreiranju i sprovođenju regulative (država, Narodna banka, Komisija za hartije od vrednosti), profesionalne organizacije, javna nadzorna tela i institucije koje brinu o razvoju i unapređenju sistema finansijskog izveštavanja“ (Malinić, 2014, 15). S tim u vezi, po našem mišljenju, kao minimum, neophodno je preduzeti sledeće mera i aktivnosti: a) redizajnirati zakonodavni i regulatorni okvir finansijskog izveštavanja; b) reafirmirati status računovodstvene profesije; c) vratiti SRRS oduzeta zakonska ovlašćenja i uvažiti njegov međunarodno priznati status profesionalne organizacije; d) formirati i razvijati nezavisnu instituciju nadležnu za kordinaciju u sistemu finansijskog izveštavanja; e) urediti javni nadzor nad računovodstvenom profesijom u skladu sa Osmom direktivom Evropske unije, Međunarodnim standardom kontrole kvaliteta IFAC-a (International Standards on Quality Control - ISQC) i Sarbanes-Oxley Act-om.

Postojeći zakonodavni i regulatorni okvir u R. Srbiji ima mnoštvo nedostataka koji se negativno reperkutuju na kvalitet finansijskog izveštavanja, što produkuje dalekosežne negativne posledice po ekonomski oporavak i rast privrede R. Srbije. Naime, nekvalitetno finansijsko izveštavanje ugrožava javni interes na kome zasniva taj rast. „Stvaranje uslova za ekonomski rast i zaštitu javnog interesa su ciljevi koje podjednako dele Vlada i profesionalne organizacije i njihova tela. Međusobno uvažavanje i podrška Vlade i profesionalnih organizacija od krucijalne je važnosti za ustanovljavanje i razvoj kompetentne računovodstvene i revizorske profesije sa nezaobilaznim etičkim ponašanjem“ (Novičević, 2015, 24-25). Zato je nužno redizajnirati aktuelni zakonski i regulatorni okvir fundiran na zakonskim rešenjima iz 2013, polazeći tom prilikom od

fundamentalne premise da se ni najkvalitetnija rešenja ne mogu realizovati u praksi bez kompetentnih kadrova.

Podizanje nivoa transparentnosti procesa finansijskog izveštavanja, očuvanje kredibiliteta finansijskih izveštaja i kvaliteta računovodstvenih informacija moguće je postići prihvatanjem, implementacijom u zakonske okvire i doslednom praktičnom primenom profesionalne regulative. U tom kontekstu, „Pod profesionalnom regulativom podrazumevaju se - *Acquis communautaire* u koji su ugrađene direktive EU koje se odnose na oblast računovodstva i revizije; Međunarodni računovodstveni standardi; Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja; Međunarodni standardi revizije; Međunarodni standardi kontrole kvaliteta; Međunarodni standardi usluga uveravanja; Međunarodni standardi povezanih usluga; Međunarodni standardi angažmana; Međunarodni standardi edukacije; IFAC-ov Etički kodeks za profesionalne računovođe i ostali propratni akti, smernice, tumačenja i dokumenta“ (Dmitrović-Šaponja, Milutinović, 2010, 93).

Profesionalne računovođe su jedinstvena profesija u okviru koje se vrši uža specijalizacija u zavisnosti od profesionalnog obrazovanja i područja angažovanja. Globano posmatrano, sa stanovišta uloge u procesu finansijskog izveštavanja razlikujemo: profesionalne računovođe kvalifikovane i sertifikovane za izradu finansijskih izveštaja opšte namene i ovlašćene revizore licencirane za vršenje usluga revizije. Važno je istaći da je vođenje poslovnih knjiga i sastavljanje finansijskih izveštaja tj. finansijsko računovodstvo baza, a revizija finansijskih izveštaja samo jedan od podsistema iz kojih se sastoji sistem finansijskog izveštavanja. Nova računovodstvena direktiva 2013/34/EU zahteva da se u nacionalnim zakonodavstvima država članica uredi pitanje kolektivne odgovornosti za sastavljanje, prezentaciju i obelodanjivanje finansijskih izveštaja. „Odgovornost je zakonski podeljena između zakonskog zastupnika, organa upravljanja, nadzornog organa pravnog lica i lica zaduženog za vođenje poslovnih knjiga i sastavljanje finansijskih izveštaja. Novinu predstavlja proširivanje odgovornosti i na lice zaduženo za vođenje poslovnih knjiga“ (Milutinović, 2014, 142-143).

Na putu ka punopravnom članstvu u Evropsku uniju, usklađivanje Zakona o računovodstvu iz 2013. godine sa Direktivom 2013/34/EU je neminovnost. Ovo zbog toga, što je postojeći Zakon usaglašen sa Četvrtom i Sedmom direktivom, koje su u vreme njegovog usvajanja već bile stavljene *ad acta* činom usvajanja nove računovodstvene direktive. To je jedinstvena

prilika da se otkloni velika nepravda naneta računovodstvenoj profesiji 2006. Naime, neophodno je da se svim nosiocima računovodstvenih zvanja vrata zvanja koja su stekli po odredbama ranijih zakona. Ovo naravno pod uslovom da su ostali u struci, da su ostali članovi SRRS, kontinuirano se usavršavali i obavljali računovodstvenu praksu.

Savez računovođa i revizora Srbije je međunarodno priznata organizacija profesionalnih računovođa. On je punopravni i aktivan član Međunarodne federacije računovođa, Evropske federacije računovođa i drugih profesionalnih i regulatornih tela. SRRS je organizovao i uredio transparentan sistem edukacije, kontinuiranog usavršavanja i kontrole poštovanja etičkih standarda svih svojih članova. Profesionalne računovođe učlanjene u Savez imaju članska prava i obaveze usklađena sa standardima Međunarodne federacije računovođa. Profesionalne isprave Saveza o stečenim profesionalnim zvanjima izdaju se u skladu sa IFAC-ovim Međunarodnim standardima edukacije i registrovanim delatnostima kod nadležnog registracionog organa, što je takođe usaglašeno sa globalnim standardima profesionalne regulacije računovodstvene profesije. Za potrebe članstva SRRS je preveo Međunarodne računovodstvene standarde, Međunarodi računovodstveni standard za mala i srednja preduzeća, Međunarodne računovodstvene standarde za javni sektor, Međunarodne standarde revizije i drugu profesionalnu regulativu. Savez ima institucionalizovanu saradnju sa brojnim državnim i privatnim fakultetima ekonomskog usmeranja u funkciji unapređivanja akademskog obrazovanja i profesionalnog usavršavanja. Sve su to razlozi koji govore u prilog predlogu da se Savezu računovođa i revizora vrata nadležnosti koje imao po prethodnim zakonima.

Nacionalna komisija za računovodstvo, kao što smo istakli, nema ovlašćenja koja bi je mogla inaugurisati u instituciju sa funkcijom koordinacije u sistemu finansijskog izveštavanja. Takođe, skućene nadležnosti je lišavaju i atributa nezavisnog nadzornog tela. Konačno, iz istih razloga, Komisija objektivno nije u mogućnosti da bude institucija od krucijalnog značaja za razvoj sistema finansijskog izveštavanja. Veliku ulogu u urušavanju kredibiliteta Komisije doprineo je njen zakonom definisan status svojevrsnog servisa Ministarstva finansija za operativno rešavanje aktuelnih problema, prevashodno tehničke prirode. „Još veći problem je aktivno učešće ovog tela u procesu sužavanja primene MRS/MSFI. Ukoliko sama institucija ne prepoznaje svoju ulogu, značaj i odgovornost u procesu finansijskog izveštavanja, teško se može očekivati od drugih da uvažavaju profesiju“ (Malinić, 2014, 16).

Zato predlažemo da se umesto Nacionalne komisije za računovodstvo, prilikom usvajanja novog Zakona o računovodstvu, usvoji predlog SRRS i formira novo nezavisno nadzorno telo - Nacionalni savet za računovodstvo. Prema ovom predlogu, „članove Saveta imenovao bi nadležni organ za poslove finansija, s tim da to budu predstavnici različitih organa, organizacija i institucija, koje imaju neposredan interes da se računovodstvena problematika uredi i sprovodi u skladu sa zahtevima globalizacije, na principima standardizacije u interesu podizanja kvaliteta finansijskog izveštavanja, u koje bi javnost imala poverenje“ (SRRS, 2013, 37). Osnovni zadatak ovog tela bio bi koordinacija i nadzor nad sprovođenjem zakona, sa predlaganjem određenih mera i nadzor nad profesijom, bilo da se radi o profesionalnim organizacijama ili o vršenju profesionalnih usluga. Osnivanje i aktivnosti ove nezavisne institucije finansirale bi institucije koje imaju svoje predstavnike u Savetu: Ministarstvo finansija, Narodna banka Srbije, Komisija za hartije od vrednosti, SRRS, Udruženje pružalaca računovodstvenih usluga i Asocijacija privrednih društava i preduzetnika proizvođača računovodstvenih softvera.

Javni nadzor u sistemu finansijskog izveštavanja je uveden posle velikih korporativnih skandala u SAD i EU, koji su se dogodili na razmeđu dva veka. „Kao odgovor na velike računovodstvene i korporativne skandale u koje je bilo uključeno nekoliko velikih kompanija u SAD, donet je tzv. Sarbanes Oxley zakon (2002. godine). Predsednik Buš ga je potpisao kao „javni zakon“ pod nazivom „Reforma računovodstva javnih društva i Zakon o zaštiti ulagača“ (Milovanović, 2006, 262). U cilju zaštite javnog interesa zakon je inicirao formiranje Odbora za nadzor nad radom revizorskih i računovodstvenih firmi. Radi se o nezavisnoj nadzornoj instituciji koja ima široka ovlašćenja, uključujući kontrolu rada i kažnjavanje ovlašćenih javnih računovođa u slučaju da krše zakonske propise, etičke kodekse ili vrše druge nedozvoljene radnje.

Evropska unija je reagovala u istom pravcu usvajanjem potpuno nove Osme direktive 2006. Pored brojnih relevantnih pitanja obavezne revizije individualnih i konsolidovanih godišnjih računa, direktivom se veoma detaljno uređuje i javni nadzor nad revizorskom profesijom. Sistemom javnog nadzora su obuhvaćene sve revizorske firme, svi revizori i sve aktivnosti u okviru revizorske profesije. „Osim nadzora nad istražnim i disciplinskim merama koje se sprovode u okviru same profesije sistem javnog nadzora ima pravo pokretanja istražnih radnji protiv pojedinačnih revizora i revizorskih kuća i preduzimanje adekvatnih disciplinskih mera. Da bi sistem javnog nadzora bio efikasan on mora biti nezavistan, a to znači

da se adekvatno finansira i da njime upravljaju lica koja poseduju relevantna znanja, ali koja nisu aktivna u obavljanju poslova revizije“ (Jović, 2006, 250). Pošto aktuelnom zakonskom regulativom oblast javnog nadzora nije uređena adekvatno predlažemo sa se ona prilikom izrade novih zakonskih propisa reguliše u skladu sa Osmom direktivom Evropske unije, IFAC-ovim Međunarodnim standardom kontrole kvaliteta (International Standards on Quality Control - ISQC) i američkim iskustvima u primeni Sarbanes-Oxley Act-a.

Zaključak

Finansijski izveštaji sadrže veoma važne informacije o finansijskoj poziciji, prinosnom položaju i sposobnosti entiteta da generiše gotovinu i gotovinske ekvivalente. One su informaciona osnova namenjena prevashodno postojećim i potencijalnim investitorima, kao i širokom krugu eksternih i internih stejkholdera za donošenje na budućnost orijentisanih ekonomskih odluka. Naime, analiza prošlih kretanja, kao i imovinsko-finansijskog stanja na dan bilansa, nije samo u funkciji ispitivanja i ocene efekata prošlih poslovnih događaja i transakcija, već i sagledavanja potencijala sa kojim preduzeće startuje u novu poslovnu godinu. Naime, informacioni kapaciteti finansijskih izveštaja istovremeno su i polazna osnova za projekciju budućih trendova poslovanja, naravno uz uvažavanje informacija iz ostalih informacionih podsistema preduzeća, kao i informacija iz okruženja.

Važnost ekonomskih odluka koje se donose na bazi informacija iz finansijskih izveštaja imperativno zahteva visokokvalitetan i transparentan sistem finansijskog izveštavanja. Kvalitet finansijskih izveštaja je jedan od ključnih faktora za svođenje rizika prilikom donošenja odluka na prihvatljiv nivo. Zbog toga, Konceptualni okvir precizno definiše osnovne i unapređujuće kvalitativne karakteristike finansijskih informacija. Osnovna kvalitativna svojstva su relevantnost i verna prezentacija, a unapređujuće: uporedivost, proverljivost, blagovremenost i razumljivost. Samo finansijski izveštaji koji sadrže informacije navedenih kvaliteta mogu ulivati poverenje investitorima. To poverenje provajdera rizičnog kapitala, pored ostalih, jedna je od ključnih determinanti stabilnog funkcionisanja finansijskih tržišta.

U cilju vraćanja izgubljenog poverenja u kvalitet finansijskih izveštaja u Republici Srbiji neophodno je izgraditi funkcionalan institucionalni okvir.

Naime, analiza postojećih zakonskih rešenja iz ove oblasti i negativnih posledica koje ona produkuju u privrednoj praksi zahteva da država inicira i preduzme niz mera i aktivnosti. U radu predlažemo neka potencijalna rešenja za jačanje institucionalnog okvira finansijskog izveštavanja. To su: redizajniranje zakonodavnog i regulatornog okvira, reafirmacija statusa računovodstvene profesije, vraćanje oduzetih zakonskih ovlašćenja SRRS i uvažavanje njegovog međunarodno priznatog statusa nacionalne profesionalne organizacije, formiranje i razvijanje nezavisne institucije nadležne za koordinaciju u sistemu finansijskog izveštavanja u R. Srbiji, regulisanje javnog nadzora nad računovodstvenom i revizorskom profesijom u skladu sa Osmom direktivom Evropske unije, IFAC-ovim Međunarodnim standardom kontrole kvaliteta - ISQC i iskustvima u primeni Sarbanes - Oxley Act-a u SAD. Na kraju, naglašavamo da institucionalni okvir može da se razvija samo ako postoji konsenzus o magistralnim pravcima razvoja i zajednička sinhronizovana aktivnost državnih organa, NBS, SRRS, KOR, računovodstvene akademske zajednice i korisnika računovodstvenih i revizorskih usluga.

Reference

1. Andrić, M. i Jakšić, D. (2008). Odnos međunarodne profesionalne regulative i zakonodavstva Evropske unije i razvoj revizije u Srbiji, SRRS: Uloga i zadaci finansijskog izveštavanja u procesu pridruživanja Evropskoj uniji. Zlatibor, 152-167.
2. Dmitrović-Šaponja, Lj. i Milutinović, S. (2010). Mogućnosti unapređenja kvaliteta finansijskog izveštavanja u Srbiji. SRRS: Mogućnosti i ograničenja razvoja računovodstvene profesije u Srbiji. Zlatibor, 71-95.
3. Đukić, T. i Pavlović, M. (2014). Kvalitet finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. *Ekonomске teme* 52(1), (101-116).
4. Jović, D. (2006). Javni nadzor nad računovodstvenom profesijom. SRRS: Međunarodna profesionalna (računovodstvena) regulativa kao osnova kvaliteta finansijskog izveštavanja. Zlatibor, 236-255.
5. Malinić, D. (2014). Merenje kvaliteta finansijskih izveštaja. SRRS: Računovodstvo i menadžment privatnog i javnog sektora. Zlatibor, 7-32.
6. Milovanović, S. (2006). Finansijski skandali u kontekstu zakonske regulative finansijskog izveštavanja. SRRS: Međunarodna profesionalna (računovodstvena) regulativa kao osnova kvaliteta finansijskog izveštavanja. Zlatibor, 256-274.
7. Milutinović, S. (2014). Step en konvergencije računovodstvene regulative u Srbiji sa međunarodnom regulativom. SRRS: Računovodstvo i menadžment privatnog i javnog sektora. Zlatibor, 123-148.

8. Novičević, B. (2015). Uzroci i posledice nekvalitetnog finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. SRRS: Aktuelni problemi i perspektive računovodstva i finansija, Zlatibor, 7-29.
9. SRRS: Predlog Zakona o računovodstvu. Glas računovođa br. 22/2013, 4-38.
10. Stevanović, N. i Malinić, D. Fenomenologija bilansa-informaciona moć, rizici i posledice. Ekonomika preduzeća br. 3-4/2009, 63-89.
11. Trklja, R. (2015). Finansijsko izveštavanje u Srbiji. *Računovodstvo*, 3, 42-54.
12. Šević, Ž. (2015). Računovodstvena profesija u modernom poslovnom okruženju-izazovi nesigurne budućnosti. SRRS: Aktuelni problemi i perspektive računovodstva i finansija. Zlatibor, 60-81.
13. Škarić-Jovanović, K. (2011). Nosioi odgovornosti za kvalitet finansijskog izveštavanja. SRRS: Kvalitet finansijskog izveštavanja-izazovi, perspektive i ograničenja. Zlatibor, 7-30.

THE DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF FINANCIAL REPORTING IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The author explores the institutional framework of financial reporting in the Republic of Serbia. The paper begins with the importance of quality financial reporting for the equity owners, investors, creditors, suppliers, buyers, competitors, trade unions, government and the broad public. Namely, the external and internal stakeholders are making important business decisions using the information included in the financial statements. Because of this, these financial informations must have basic and advance quality characteristics. These basic characteristics are relevance and faithful representation. The comparability, verifiability, timeliness and understandability are the advanced quality characteristics. The authors analysis of the institutional framework of financial reporting in the Republic of Serbia includes examination and evaluation of three basic elements: institutional responsibility, coordination and professional accounting associations. The analysis reveals that the institutional framework is rudimentary. Finally, the author proposes measures and activities for developing the institutional framework of financial reporting in the current economic and political conditions in the Republic of Serbia.

Keywords: institutional framework, financial reporting, professional accountants, professional organizations, economic development

CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(082)

316.334(082)

338:339.137.2(082)

339.727.2(082)

INSTITUCIONALNE promene kao determinanta privrednog
razvoja Republike Srbije / redaktor Vlastimir Leković. -
Kragujevac : Univerzitet, Ekonomski fakultet, 2016 (Beograd :
Pressia). - VI, 508 str. : graf. prikazi, tabele ; 25 cm

Prema Predgovoru, radovi su prezentirani na istoimenom
naučnom skupu, petnaestom po redu, koji je održan na
Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu 8. aprila 2016. godine. -
Tiraž 200. - Str. V-VI: Predgovor / Vlastimir Leković. -
Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija uz
svaki rad. - Abstracts.

ISBN 978-86-6091-065-5

1. Лековић, Властимир [уредник] [аутор додатног текста]

а) Привредни развој - Зборници б) Привреда -

Конкурентност - Зборници

с) Институције - Реформа - Зборници д) Иностране

инвестиције - Зборници

COBISS.SR-ID 223932428